الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 271 / Year 24 / July 2002

تموز / يوليو 2002 / السنة الرابعة والعشرون / العدد 271

الصيف العربي

تونس في الخليج

بنك دبي يستعد للإنطلاق

خالد أبو اسماعيل: الجنيه أفاد السياحة والتصدير

البحرين: 4 رخص مصرفية

ملف خاص: سوق الإنشاءات في السعودية

بنك لبنان الكبير؟

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra - Beirut 1103 2100
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

سعر العدد
- لبنان 6000 ل.ل • سوريا 150 ل.س • الاردن 3 دينار
- السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار
- البحرين 2 دينار • قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما
- عمان 2 ريال • اليمن 500 ريالا • مصر 8 جنيهات
- ليبيا 5 دنانير • تونس 2 دينار • المغرب 50 درهما

• CYPRUS 3LC • AUSTRALIA $ 10 Aus.
• U.K. 3LS • CANADA $8 • FRANCE 30 F.F.
• GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachma
• ITALY 10000 Lir • SPAIN 1000 Peseta
• SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. $ 7.

الاشتراك السنوي 100 دولار اميركي



التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

هذا العدد

صيف مصرفي لبناني

إنه بالفعل "صيف مصرفي حار" في لبنان. فقد شهدت فترة الشهرين الماضيين مخاضاً مصرفياً لبنانياً أسفر عن إتمام عمليتي دمج وشراء بين "بنك بيروت" و"بنك بيروت الرياض" من جهة، وبين "فيرست ناشونال بنك" و"الشركة المصرفية" من جهة أخرى.

وإذا كانت العملية الأولى تتعلّق بين مصرف كبير وآخر متوسط، والثانية تتعلّق بمصرف متوسط وآخر صغير، فإن العمليتين تتوّجتا بالإعلان عن بدء مفاوضات بين مصرفين كبيرين يحتلان المرتبتين الرابعة والخامسة في ترتيب المصارف من حيث الموجودات. وهذه المفاوضات إذا ما وصلت إلى النتائج الإيجابية المرجوّة، فستؤدي إلى قيام **بنك لبنان الكبير**، يشكّل اختراقاً لصدارة عمرها أكثر من 15 عاماً، ويؤسس لبنك يتمتّع بمواصفات إقليمية مع اشتماله على تواجد دولي وخصوصاً أوروبي.

ومما لا شك فيه، فإن هذه التطورات المصرفية في لبنان، كانت جديرة بأن تأخذ مكانها على غلاف "**الإقتصاد والأعمال**" هذا الشهر، وأن تأخذ حيّزاً ضمن العدد، باعتبار أن هذه التطورات ليست محلية إذا ما تمّ النظر إلى آثارها وانعكاساتها والدروس المستفادة منها.

* * *

في أواخر شهر حزيران/يونيو الماضي اضطلعت مجموعة الإقتصاد والأعمال في تنظيم الملتقى الاقتصادي العربي الألماني الخامس الذي انعقد في برلين وتنظّمه غرفة التجارة والصناعة العربية – الألمانية واتحاد غرف التجارة والصناعة الألماني. شارك في الملتقى نحو 400 مشارك عربي وألماني وتحدّث فيه أمين عام جامعة الدول العربية عمرو موسى.

* * *

من جهة أخرى، بدأت مجموعة **الإقتصاد والأعمال** الاستعداد لإقامة **المنتدى العربي الأوروبي للمصارف والاستثمار** في جنيف، الذي ينعقد في 24 و25 تشرين الأول/أكتوبر المقبل وتنظّمه المجموعة بالتعاون مع الغرفة العربية السويسرية للتجارة والصناعة. ومن المتوقّع أن يشارك في هذا المنتدى أكثر من 300 شخصية مصرفية واستثمارية وصناعية.

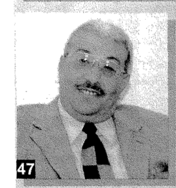
الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal

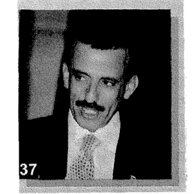
تموز / يوليو 2002 / العدد 271

المحتويات


20


54


47


37

لبنان ومجموعة "غافي"

بعد طول انتظار، أعلنت مجموعة العمل الدولية لمكافحة تبييض الأموال "غافي" رسمياً يوم الجمعة في 21 حزيران/ يونيو المنصرم شطب اسم لبنان عن اللائحة السوداء للدول غير المتعاونة في مكافحة تبييض الأموال. وجاء هذا القرار بعد جهود وخطوات أساسية اتخذتها الحكومة اللبنانية ومصرف لبنان، كما القطاع المصرفي اللبناني للإلتزام بالمعايير الـ 25 الموضوعة من قبل المجموعة لمكافحة تبييض الأموال، علماً أنه لم يكن قبل ذلك، وفي أي مرحلة، عرضة لتدابير أو عقوبات في حقه.

وتأتي هذه الخطوة، إضافةً إلى توقيع لبنان يوم 17 حزيران/ يونيو على اتفاقية الشراكة الأوروبية والمفاوضات المستمرة حول الإجراءات اللازمة لاستكمال خطوات انضمامه لمنظمة التجارة العالمية، لتزيد جميعها من مدى انفتاح لبنان على الاقتصاد العالمي ولتعزّز سمعته الدولية ومكانته الإقليمية كمركز للمال والتجارة والخدمات المصرفية. وكما أعلن حاكم مصرف لبنان، فإن الصفة الجديدة التي اكتسبها لبنان كشريك في الحملة الدولية لمكافحة تبييض الأموال "ستتيح للقطاع المصرفي اللبناني البقاء منخرطاً في العولمة المصرفية" وهو ما يدعم هدف جعله "مركزاً مصرفياً ومالياً في المنطقة ومعترفاً به دولياً".

وإسقاط لبنان عن لائحة "غافي" السوداء سيحقق له فوائد سريعة ومباشرة عدة، فهو سيزيل القيود والضوابط التقنية المفروضة منذ سنتين تقريباً على التحويلات المالية منه وإليه وسيحرّر تحرّكه المالي والمصرفي من هذه القيود والضوابط، كما أن القيود والمضايقات على عمليات المقاصة بين المصارف اللبنانية والمصارف المراسلة لها، ستزول نظراً لانتفاء الحاجة إلى الحيطة والحذر في التعامل المصرفي مع لبنان. وستزول أيضاً الشكوك حول أعمال فروع المصارف اللبنانية العاملة في الخارج والمؤسسات التابعة لها خصوصاً من قبل السلطات النقدية في الدول المعنية. وكل ذلك سيساعد، بل قد يشجّع على نمو التحويلات الرأسمالية إلى لبنان وقطاعه المصرفي.

وكما رأى وزير المالية اللبناني، فهذا القرار سيكون له أيضاً إيجابيات عدة على الصعيد الاقتصادي من حيث أنه سيمكّن المصارف اللبنانية من الحصول على تسهيلات ائتمانية من الخارج، إن هي أرادت ذلك، من دون فرض مؤونات عالية على هذه التسهيلات، كما سيمهّد الطريق لحصول لبنان على مساعدات مالية من الدول الصديقة والمؤسسات الدولية. وفيما كان موضوع إدراج لبنان على اللائحة السوداء لمجموعة "غافي" من النقاط التي أثيرت في اجتماع باريس–1، حيث طالبت المؤسسات والهيئات المالية الدولية بضرورة العمل للخروج من هذه اللائحة، فإن قرار "غافي" الأخير يأتي في الوقت المناسب ويتزامن مع الجهود المتجددة التي تبذلها الحكومة اللبنانية لتأمين انعقاد مؤتمر باريس–2.

واستطراداً، فإن في قرار "غافي" مغزى ذا أهمية كبرى حيث أنه يؤشر إلى بدء انحسار ما يمكن تسميته الإرهاب الاقتصادي الذي تعرّض له لبنان، خصوصاً منذ أحداث 11 أيلول/ سبتمبر الماضي، بمعنى الضغوط الاقتصادية والمالية التي أرادت استغلال أزمة المالية العامة التي تواجهه لدفعه لاتخاذ قرارات ومواقف سياسية معينة. وبغض النظر عمّا لحق به في المقام الأول من جرّاء إدراج اسمه على لائحة "غافي" السوداء، فقد خاض لبنان معركة طويلة للوصول إلى القرار الأخير، فيما تبقى دول عربية أخرى على اللائحة، وهو حقق كسباً معنوياً واقتصادياً مهماً من حيث أنه أصرّ على عدم المسّ بقانون السرية المصرفية وكان له ما أراد.

أما المغزى الآخر من كل ما حدث في هذا المجال فهو أن لبنان أثبت مرة أخرى أنه قادر على الصمود والتغلّب على كافة التحديات التي تواجهه. وانطلاقاً من ذلك، فإن المرحلة المقبلة تفرض بذل كل الجهود لمساعدة أنفسنا أولاً وتحقيق الإجماع الوطني على الحلول الضرورية لمعالجة مشكلة المالية، وهي حلول واضحة وقابلة للتطبيق وكفيلة بتسريع الانطلاقة الاقتصادية الجديدة التي بدأت بوادرها منذ العام الماضي.

رؤوف أبو زكي

البنك الأهلي يبيع حصته بـ 400 مليون دولار إتجاه لفوز "الليبية" بصفقة "ميدور" المصرية

القاهرة – الإقتصاد والأعمال:

وصلت المفاوضات المصرية الليبية حول صفقة "ميدور" لتكرير البترول إلى مراحلها النهائية بعدما اتفق الطرفان على سعر مبدئي للسهم لم يعلن عنه بعد.

كانت المفاوضات بين الشركة العربية للإستثمارات البترولية الليبية والبنك الأهلي المصري قد بدأت منذ نحو ثلاثة أشهر بهدف شراء حصة البنك الأهلي المصري في شركة "ميدور" والبالغة نحو 39 في المئة من رأس مال الشركة البالغ 1,2 مليار دولار وهي الحصة التي كان قد اشتراها "الأهلي المصري" من الشريك الإسرائيلي في الشركة المتمثل في مجموعة "ميرهاف" الإستثمارية اليهودية.

وحسبما كشفت مصادر قريبة من المفاوضات لـ "**الإقتصاد والأعمال**" فإنّ وفداً رسمياً من الشركة الليبية يعتزم القيام بزيارة قريبة لمصر لوضع اللمسات الأخيرة على الصفقة المقرّر أن يبلغ حجمها 400 مليون دولار.

ومن المقرر أن يقوم الوفد الليبي بزيارة لمعامل التكرير التابعة للشركة في منطقة الإسكندرية والإطلاع على خطط التطوير وستراتيجيات العمل ودور الجانب الليبي في حالة إتمام الصفقة بالشراء.

وكان **مبارك الشامخ**، الأمين العام للجنة الشعبية الليبية قد طرح ملف صفقة "ميدور" خلال إجتماعات اللجنة المصرية الليبية العليا التي استضافتها القاهرة منتصف أيار/مايو الماضي، وحصل على وعد من المسؤولين المصريين بحصول الشركة الليبية على الصفقة خصوصاً بعدما تزايدت حدّة الصراع على الصفقة أمام منافسين من الإمارات والكويت كشفوا عن رغبتهم في شراء الحصة وتقدّموا بعروض رسمية للشراء إلى إدارة أمناء الإستثمار في البنك الأهلي المصري.

جدير بالذكر أنّ رأس مال "ميدور" يتوزّع حالياً إضافة إلى حصة البنك الأهلي على الهيئة المصرية العامة للبترول بنسبة 40 في المئة بينما تمتلك شركتان تابعتان للهيئة حصة قدرها 20 في المئة مناصفة وهما شركتا "بتروجت" و"إنبي" بينما يمتلك بنك قناة السويس 1 في المئة.

وكان الجانب الإسرائيلي قد باع حصته من الشركة في الخريف الماضي كرد فعل لمشاعر عدائية شعبية مصرية تجاه التواجد اليهودي في إحدى أكبر شركات البترول المصرية، واضطر البنك الأهلي المصري للتدخّل مشترياً الحصة بتعليمات من الحكومة.



د.خالد الفايز (اليسار) وحسين سلطان

بنك الخليج الدولي: اتفاقية قرض مع "اينوك"

وقّعت شركة بترول الإمارات الوطنية المحدودة (اينوك) اتفاقية قرض متوسط الأجل لمدة ثلاثة أعوام بقيمة 50 مليون دولار أميركي مع بنك الخليج الدولي – الذي يتخذ من البحرين مقراً له – في خطوة تهدف لتعزيز استثمارات المجموعة القصيرة والطويلة الأجل.

ووقّع الإتفاقية كل من المهندس **حسين سلطان**، المدير التنفيذي للمجموعة وعضو مجلس الإدارة ود. **خالد محمد الفايز**، الرئيس التنفيذي لبنك الخليج الدولي.

وقال **حسين سلطان**: "نعتزم استخدام القرض لتعزيز استثماراتنا بقطاع البترول والغاز على الصعيدين المحلي والدولي، حيث ينعكس التزامنا المتواصل تجاه المزيد من الإستثمارات على تدعيم وضعنا الريادي في السوق والدخول إلى أسواق جديدة".

وقال د. **خالد الفايز**: "تتميّز "اينوك" بسمعة رائدة وأداء نشط على الصعيدين المحلي والعالمي، الأمر الذي انعكس على نجاحها في أن تكون واحدة من أهم الأسماء البارزة في دولة الإمارات العربية المتحدة من خلال شبكتها الرائدة في قطاع تجزئة المنتجات البترولية".

يذكر أنّ بنك الخليج الدولي قد موّل مؤخراً العديد من المشاريع في الإمارات بما فيها محطة الشويهات ومشروع الطويلة 1 و2 لتوليد الطاقة الكهربائية، إضافة إلى عقود تمويل شراء الطائرات والسفن.

...ويتكفّل بإعادة إعمار "زيزون"

أعلن مكتب خدمة ترويج الألماس – الذراع التسويقية لشركة تجارة الألماس في الخليج – عن نتائج أداء سوق المجوهرات الماسية في المملكة العربية السعودية للعام 2001 الذي كسر حاجز المليار دولار أميركي لأول مرة، حيث وصل إلى 1,1 مليار دولار أميركي، علماً أنّ حجم السوق لم يكن يتعدّى 612 مليون دولار أميركي في العام 1999.

ويقول **عنان فخر الدين**، المدير الإقليمي لمكتب خدمة ترويج الألماس في الخليج: "إنّ هذه بالتأكيد أخبار سارة لنا ولعموم تجّار المجوهرات الماسية في المملكة، فبعد هذه القفزة في حجم السوق، أصبحت سوق المملكة رابع أكبر سوق في العالم بعد الولايات المتحدة الأميركية، اليابان والهند متجاوزة إيطاليا التي كانت تحتل المرتبة الرابعة.

وحسب النتائج المنشورة، فإنّ الأطقم الماسية لا زالت تشكّل الجزء الأكبر من حجم السوق حيث كانت حصتها 54 في المئة، فيما شكّلت قطع المجوهرات الماسية ما نسبته 46 في المئة من السوق السعودية.

إعادة رسملة "أريج" لإطفاء الخسائر المتراكمة

أجرت المجموعة العربية للتأمين "أريج" محادثات ناجحة مع المساهمين المؤسسين (حكومات كل من الكويت وليبيا والإمارات العربية المتحدة) حول خيارات إعادة رسملة المجموعة.

ومن المتوقّع إقرار المقترحات الخاصة بإعادة الرسملة خلال الجمعية العمومية غير العادية التي ستعقد في مملكة البحرين في الأسبوع الأول من تموز/يوليو الجاري.

وقال أودو كروغر، الرئيس التنفيذي لـ"أريج" أنّ الهدف هو حماية الشركة وزبائنها (حملة وثائق التأمين) وكذلك حماية مصالح المساهمين واستعادة القوة المالية للشركة.

وستتمّ عملية إعادة هيكلة رأس مال المجموعة المقترحة في خطوتين: الخطوة الأولى، يتمّ خلالها إطفاء الخسائر المتراكمة للمجموعة مقابل رأس المال الصادر والمدفوع والإحتياطيات، ما سيمكّن المساهمين من المشاركة في الأرباح المستقبلية للمجموعة، وسيتم ضمن هذه العملية خفض عدد الأسهم الصادرة من 360 إلى 150 مليون سهم من خلال إلغاء جميع الأسهم الحالية، وإعادة إصدار 5 أسهم جديدة لكل 12 سهماً بحوزة المساهمين. وستبقى القيمة الإسمية للسهم دولاراً أميركياً واحداً وستعكس قيمتها الدفترية بعد إطفاء الخسائر المتراكمة من الميزانية العمومية للشركة من خلال خفض رأس المال.



أودو كروغر

أمّا الخطوة الثانية، فهي زيادة رأس المال الصادر للمجموعة من خلال طرح 100 مليون سهم على أساس حق الأولوية (أسهم الحقوق) في تملّك الأسهم لجميع المساهمين وحملة إيصالات الإيداع الدولية الحاليين بنسبة سهمين لكل ثلاثة أسهم بعد الأخذ بعين الإعتبار خفض رأس المال.

ويتوقّع أن يتمّ افتتاح الإكتتاب في عرض أسهم الحقوق مباشرة بعد إقرار مقترحات إعادة الرسملة من قبل المساهمين. وقد أبدى عدد من مساهمي الشركة من الأفراد والمؤسسات عن رغبتهم في المشاركة في عملية الإكتتاب، إضافة إلى اثنين من المساهمين الحكوميين المؤسسين اللذين سيضمنان الإكتتاب في هذا العرض بشكل جزئي.

وقال كروغر أنه "حسب سياسة تحديد رأس المال وفق المخاطر، فإنّ رأس مال المجموعة الحالي يعتبر ملائماً لمحفظة أعمالها الحالية والتي تركّز على أخطار الممتلكات الإعتيادية بعيداً عن أخطار فئات الأعمال شديدة التقلّب والأخطار الدولية، إلاّ أنّ مساهمي المجموعة وزبائنها يودّون رؤية نتائج واضحة على تصحيح وتطوّر أداء الشركة، الأمر الذي يتطلّب وضعاً مالياً أفضل لتحقيق ذلك".

عبد اللطيف الريس

تسويق "أتيج" للتأمين في فروع "بيات" التونسي

وقّعت المجموعة العربية للتأمين "أريج" مع بنك تونس العربي الدولي "بيات" اتفاق شراكة لتحويل الشركة التابعة للمجموعة في تونس أي المجموعة العربية التونسية للتأمين "أتيج" إلى شركة تأمينات متعدّدة الفروع.

وستتيح إتفاقية الشراكة هذه فتح قنوات توزيع جديدة لمنتجات التأمين عن طريق فروع الشبكة المصرفية الواسعة لـ"بيات". ويعرف هذا النمط من توزيع منتجات التأمين عن طريق البنوك بـ"التأمين البنكي" وهو أسلوب حديث في مجال التسويق التأميني ومنتشر بصورة كبيرة في أسواق الدول الأوروبية.

وبموجب الإتفاقية الموقّعة، سيتمّ رفع رأس مال "أتيج" من ثلاثة إلى عشرة ملايين دينار تونسي، ما يسهّل تطوير الأعمال التجارية والإدارية للشركة.

وضمن إطار الشراكة بينهما، تتعاون كل من "أريج" و"بيات" في عملية إعادة هيكلة وتطوير "أتيج"، مع التركيز على الإستفادة من خبرة "أريج" في الجوانب التشغيلية والفنية من أجل تنشيط دور "أتيج" في سوق التأمين التونسية. ويذكر، أنّ قطاع التأمين التونسي يتّجه حالياً نحو تنفيذ سياسة تحرير السوق.

ومن المتوقّع أن تسهم اتفاقية الشراكة هذه في زيادة قدرة "أريج" على تلبية احتياجات أسواق التأمين العربية – الأفريقية، وكذلك فتح قنوات توزيع جديدة وتسهيل دخول منتجات المجموعة وخدماتها المالية إلى أسواق المنطقة.

وقال **عبد اللطيف الريس**، مدير عام الإستثمارات التأمينية في "أريج": "إنّ شراكتنا مع "بيات" تخدم ستراتيجيتنا لتدعيم أعمالنا وتطوير خطط أعمال التأمين البنكي في أسواق شمال أفريقيا".

وأضاف **الريّس** أنّ الشراكة بين "أريج" و"بيات" تمثّل تكاملاً ستراتيجياً لكلا الشريكين في سوق نامية توفّر فرصاً كبيرة وواعدة، مشيراً إلى أنهما يعملان سوياً وعن كثب من أجل تمكين "أتيج" من لعب دور مهم في قطاع التأمين في تونس.

مدينة دبي للإعلام
سعي باتجاه الإعلام اللبناني

في إطار حرصها على ترسيخ دورها كأحد محركات الدفع الرئيسية في تعزيز مقومات الإبداع في المنطقة، شاركت مدينة دبي للإعلام في مؤتمر إتحاد شركات الإعلان العالمي الثامن والثلاثين. وأكّدت في هذه المناسبة أنها نجحت في تحقيق أهدافها التي تركزت في الأساس على تدعيم جسور التواصل مع مجتمع صناعة الإعلام اللبناني. وفي كلمة ألقاها مدير عام سلطة منطقة دبي الحرّة للتكنولوجيا والتجارة الإلكترونية والإعلام **احمد بن بيات** اعتبر فيها شركات الإعلام اللبنانية أحد أهم العناصر المساهمة في تحديث صناعة الإعلام الإقليمية.

يذكر أنّ مدينة دبي للإعلام شاركت في معرض MAT 2002 الذي عقد في بيروت بهدف توسيع قاعدة التفاعل مع عناصر المجتمع اللبناني، ويعلّق المدير التنفيذي لمدينة دبي للإعلام **عبد الحميد جمعة** أنّ "وجودنا في لبنان... تجربة على قدر كبير من الأهمية، وذلك لإيمان مدينة دبي للإعلام العميق بقيمة العمل الإعلامي العربي المشترك".

الصندوق السعودي للتنمية

زار البحرين وفد من الصندوق السعودي للتنمية – برنامج الصادرات ضمّ السادة: **ابراهيم المفلح، المهندس فهد النويصر، يوسف العوهلي.**

واستهدفت الزيارة التي تمّت بدعوة من الشركة العربية للإستثمار التباحث والتعرّف على مجالات العمل العربي وكيفية تنشيطها، وكذلك البحث في سُبل تشجيع الصادرات وتنشيط التجارة البينية بين السعودية والبلدان العربية الأخرى.

التقى الوفد رؤساء عدد من المصارف والمؤسسات المالية والمسؤولين في غرفة البحرين.

المؤسسة العربية لضمان الإستثمار

عقد مجلس إدارة المؤسسة العربية لضمان الإستثمار اجتماعاً هو الأول بعد انتقال المؤسسة من نظام لجنة الإشراف إلى نظام مجلس الإدارة.

انتخب المجلس **بدر سليمان الجار الله** كبير مدراء الإستثمار في الهيئة العامة للإستثمار الكويتية رئيساً له. كما استعرض المجلس نشاط المؤسسة في الأشهر الأربعة الأولى من العام والذي شمل 20 عقداً بقيمة إجمالية بلغت 43,3 مليون دولار. كما استعرض المجلس الأنشطة المكمّلة والخدمات المساندة التي قدّمتها المؤسسة.

ويضمّ المجلس إلى رئيسه **بدر سليمان الجار الله** كلاً من السادة: **ناصر القحطاني** (السعودية)، **جاسم راشد الشامي** (الإمارات)، **عبد الفتّاح بن منصور** (المغرب)، **علي رمضان شنيبش** (ليبيا)، **منصور ابراهيم آل محمود** (قطر)، **د. أحمد شرف الدين** (مصر)، **د. أحمد حسن مصطفى** (الأردن).




ماجد سيف الغرير

إياد دوجي

شعاع كابيتال: نمو الميزانية 30 في المئة

عقدت شعاع كابيتال جمعيتها العمومية السنوية في دبي، حيث تمّت مناقشة تقرير مجلس الإدارة وتعرف المساهمون، بالتفصيل، إلى الملامح الرئيسية لاداء السنة المالية المنتهية في 31 آذار/مارس 2002 التي أظهرت ربحاً تشغيلياً بمقدار 5,6 ملايين درهم إماراتي.

وقال **ماجد سيف الغرير**، رئيس مجلس الإدارة في الجمعية العمومية السنوية أنه: "على الرغم من التباطؤ الاقتصادي العالمي الذي أثّر سلباً في أداء معظم الاقتصاديات العربية فإن شعاع كابيتال حقّقت تقدماً واضحاً وملموساً بأعمالها لا بدّ أن يعطي ثماره خلال المرحلة المقبلة".

وأوضح أن: "النتائج المالية لنشاط شعاع كابيتال في العام 2001 لا تعبّر بشكل كاف عن حجم التطور الفعلي في أعمال الشركة التي استثمرت كثيراً في تطوير مواردها البشرية واطلقت عدداً من المشاريع الجديدة والصناديق الاستثمارية".

ولفت **الغرير** إلى أن: "الإيرادات الصافية تضاعفت من 13,7 مليون درهم للعام 2000 إلى 31,6 مليوناً في العام 2001، كما أظهرت الميزانية المجمّعة نمواً بنسبة 30 في المئة لتصبح 530 مليون درهم".

من جهته، قال **إياد دوجي**، الرئيس التنفيذي لشركة شعاع كابيتال أن العام 2001 كان عاماً صعباً للشركات العاملة في قطاع الاستثمار والخدمات المالية وهو ما أثّر بشكل كبير في العوائد المتوقعة من محفظة الشركة الاستثمارية.

وأوضح أن التباطؤ الاقتصادي العالمي الذي أدّى إلى التراجع في تقييم شركات الإنترنت العالمية والمحلية استدعى استقطاع 4,5 ملايين درهم من الربح التشغيلي لمواجهة الهبوط في قيمة إحدى الشركات الإقليمية الرائدة في مجال الإنترنت، فأصبح الربح الصافي 1,1 مليون درهم.

وأكّد **دوجي** أن ستراتيجية الشركة الرامية لبناء مصادر جديدة للدخل من أتعاب الخدمات الاستشارية وأتعاب إدارة الصناديق والمحافظ الاستثمارية سجلت نجاحاً كبيراً، حيث ارتفعت هذه المداخيل بنسبة 280 في المئة لتصل إلى 6 ملايين درهم خلال العام 2001، كما ارتفعت الأصول المدارة للعملاء بنسبة 241 في المئة لتصل إلى 251 مليون درهم. وأضاف أن العام 2001 شهد إطلاق خدمات الاستشارات المالية للشركات وترتيب التمويل، وأنجزت الشركة مهمات وصفقات عدة كان أهمها ترتيب وتعهد إصدار 110 ملايين درهم لصالح صندوق رسملة لغرض تملك شركة أرامكس الدولية، الشركة العربية الوحيدة المدرجة في سوق ناسداك بالولايات المتحدة.

وأضاف **دوجي** أن 50 في المئة من استثمارات الشركة هي في دول مجلس التعاون و33 في المئة في الأسواق العربية الأخرى وخصوصاً في مصر والأردن، في حين تتوزّع الـ 17 في المئة الباقية على أوروبا والولايات المتحدة. أما توزيع الموجودات فمتوازن بين سندات الدين ذات العائد الثابت، والأسهم المدرجة، والاستثمارات المباشرة.

يذكر أن شعاع كابيتال قامت مؤخراً بإطلاق صندوقين جديدين الأول هو صندوق الثقة للاستثمار في الأسهم الإماراتية والذي يمكن من خلاله الاستثمار في أسواق الإمارات لجميع المستثمرين بما في ذلك غير مواطني الدولة، والثاني هو الصندوق العربي للدخل الثابت الذي يتيح الاستثمار في سندات الدين ذات العائد الثابت ويستهدف المصارف وشركات التأمين في الدرجة الأولى. وقامت الشركة خلال الربع الأول من العام 2002 بتملك حصة 55 في المئة من شركة الخليج للتمويل ومقرّها دبي، في الإمارات العربية المتحدة، كما تملّكت حصة 50 في المئة من مركز الإمارات التجاري للأسهم والسندات التي تعتبر من اكبر شركات الوساطة في بيع وشراء الأسهم والسندات المحلية.

يذكر أن شعاع كابيتال هي شركة مساهمة عامة مقرّها دبي، وتعمل كشركة خدمات مالية متخصصة بسوق الإمارات والأسواق الخليجية والعربية إضافة إلى قيامها بالنشاطات الاستثمارية لحسابها الخاص. وتشمل الخدمات التي تقدمها الشركة أعمال تمويل الشركات والاستشارات المالية وإدارة الصناديق والمحافظ الاستثمارية والوساطة المالية. وتبلغ قيمة موجوداتها 530 مليون درهم وتتداول أسهمها في سوق دبي المالية وسوق الكويت للأوراق المالية.



ماجد سيف الغرير

مشروع توسعة مركز برجمان عقود بـ 482 مليون درهم

أعلن مركز برجمان للتسوّق في دبي عن ترسية عقود جديدة بقيمة 482 مليون درهم لاستكمال أعمال التوسعة والتجديد المقرر أن تنتهي في شهر تموز/ يوليو 2003. وتشمل خطط التوسّع إضافة 440 ألف قدم مربّع مخصصة لمتاجر البيع بالتجزئة (ثلاثة طوابق) وإنشاء برج للمكاتب وبرجين سكنيين. وقد فازت شركة الحبتور – موراي آند روبرتس بعقد بلغت قيمته 275 مليون درهم للعمل على المنشآت الخارجية، كما حصلت شركة الخرافي الوطنية على عقد بقيمة 207 ملايين درهم للقيام بالأعمال الميكانيكية والكهربائية والسباكة، فيما فازت شركة "هيغ آند هيل" بعقد للقيام بأعمال التشطيبات النهائية لموقف السيارات الكائن تحت الأرض.

واعتبر **ماجد سيف الغرير** رئيس مركز برجمان أن "شركة الحبتور – موراي آند روبرتس أحد الخيارات الأمثل لتنفيذ أعمال التوسعة نظراً لإنجازات الشركة البارزة وجودة أعمالها المنتشرة في جميع أنحاء دبي". بدوره **رياض صادق** المدير الشريك لشركة الحبتور – موراي آند روبرتس اعتبر أن فوز الشركة بالعقد يوفّر فرصة كبيرة لإعادة تشكيل مستقبل البناء في الإمارات، ولإظهار قدرات الشركة في التحدّي الذي يمثّله الانتقال بمركز برجمان إلى أحد أكثر مراكز التسوّق والترفيه شهرة في المنطقة.

أمّا **سامر يونس** مدير عام شركة الخرافي علّق بالقول أن المشروع يمثّل تحدياً خاصاً في إبراز خبرات الشركة الواسعة في ظل الطبيعة المتشعبة للمشروع.

هذا وسيعلن عن عقود جديدة خاصة بالمشروع تتعلّق بوسائل النقل العمودي كالمصاعد وسلالم النقل المتحرّكة وتطوير العمليات الأوتوماتيكية لمركز برجمان الجديد.



محمد علي الهاشمي

"أملاك": عروض للتمويل العقاري في الإمارات

طرحت شركة أملاك للتمويل مجموعة مميّزة من خيارات التمويل العقاري تقدم من خلالها للمستثمرين المقيمين والوافدين إلى الإمارات فرصاً لتمويل بناء أو شراء منزل في دبي بنسبة 90 في المئة.

ويأتي هذا الطرح بعد الإعلان عن السماح للأجانب بتملّك العقارات في دبي بنسبة مئة في المئة في بعض المشاريع السكنية.

ويعتبر مدير عام "أملاك" **محمد علي الهاشمي** أن هذا الإعلان يساهم في زيادة ثقة المستثمرين في القطاع العقاري وبالتالي الطلب على خدمات التمويل العقاري. لذلك صُمّمت خدمات "أملاك" لتناسب كافة الاحتياجات وتتلاءم مع متطلبات كل عميل لتحقيق حصوله على السكن في دبي بأسعار مناسبة وعلى فترة سداد مرنة.

ولا تقتصر خدمات "أملاك" على المشاريع السكنية بل تشمل مختلف مشاريع وخدمات التملّك وخدمات التمويل العقاري التي تصل إلى 5 ملايين درهم بحدّها الأقصى وتسدّد على مدى 25 عاماً، إضافةً إلى خدمات إعادة التمويل أو الرهن التي تصل إلى 70 في المئة من القيمة الفعلية لعقاراتهم.

ماتيتو العالمية: عقد مع بلدية أبو ظبي

وقّعت شركة ماتيتو العالمية، المتخصصة في مجال تحلية المياه ومعالجة المياه العادمة، مشروعاً بقيمة 11,5 مليون درهم مع بلدية أبو ظبي، وذلك لإنشاء نظام معالجة مياه الصرف الصحي في مدينة ليوا الواقعة في الصحراء. وتشمل مهام "ماتيتو" تنفيذ كل الأعمال الميكانيكية والكهربائية في محطات الضخ ونظام المعالجة وخزانات التجميع.. في مشروع يستفيد منه 25 ألف شخص في 5 آلاف مسكن ويستخدم في "تخضير" الصحراء ويمكنه تخزين 7500 متر مكعّب يومياً.

أرامكس انترناشونال تشتري ميمو اكسبرس

أعلنت أرامكس انترناشونال عن اتفاقية شراء شركة "Memo Express Services" المتخصصة بالنقل والتوصيل السريع في دولة الإمارات.

ويقول **فادي غندور** الرئيس والمدير التنفيذي للشركة أن "Memo Express" تمتلك شبكة واسعة تغطي كافة أنحاء الإمارات، ما يوفر مستوى أفضل من الخدمات من حيث التكلفة والكفاءة.

من جانبه **كيرت سبرينجيس**، المدير العام لشركة "Memo Express" اعتبر أن اندماج اسمين كبيرين في عالم خدمات النقل والتوصيل من شأنه تحقيق مردود إيجابي للعملاء والعاملين في الشركتين على حدٍّ سواء.



فادي غندور (اليسار) وكيرت سبرينجيس

"المملكة": المرتبة الثانية بين الشركات السعودية

احتلّت شركة "المملكة" القابضة المرتبة الثانية في تصنيف أكبر 100 شركة سعودية للعام 2001، واحتلت هذا المركز بعد شركة "سابك".

وكانت "المملكة" حسب الترتيب الذي تجريه "الاقتصادية" احتلت المرتبة الثانية عامي 1998 و1999، والمرتبة الأولى العام 2000.

رئيس مجلس إدارة "المملكة" **الأمير الوليد بن طلال** قال أن الاستقرار الذي ننعم به في المملكة وفّر لنا أسباب النجاح الذي نعمل دوماً على إفادة المجتمع السعودي من ثمراته.

يذكر أن رأس مال "المملكة" يبلغ 19,2 مليار دولار.

من جهة أخرى، قامت مجموعة المملكة للاستثمارات الفندقية (KHI) بشراء حصة تبلغ 25,6 في المئة في فندق ومنتجع موفنبيك/القصير في مصر.

وقامت المجموعة بشراء الحصة من شركة أوراسكوم القابضة، إحدى شركات مجموعة أوراسكوم المملوكة لـ **آل ساويريس**، وهذه الصفقة هي الثانية بين "المملكة" وأوراسكوم هذا العام.

يقع فندق موفنبيك/القصير على ساحل البحر الأحمر ويتكوّن من 178 غرفة، وثلاثة أجنحة، إضافة إلى أربعة مطاعم والعديد من الخدمات الترفيهية، كما يوفر الفندق مرافق رياضية عدة منها ملاعب الاسكواش، ملاعب التنس، صالة بلياردو وناد رياضي. ويعتزم الفندق إضافة 72 غرفة جديدة لاستيعاب أكبر عدد من السيّاح.

وكانت مجموعة "المملكة" اشترت حصة 26,5 في المئة في فندق ومنتجع موفنبيك/الغونا، وهو أحد المنتجعات الواقعة على ساحل البحر الأحمر. وبهذه الصفقة تكون مجموعة المملكة للاستثمارات الفندقية KHI أحد أهم المستثمرين في مجال السياحة في مصر.



وسام تونسي رفيع للوليد بن طلال

قلّد الرئيس التونسي **زين العابدين بن علي الأمير الوليد بن طلال** الصنف الأكبر من وسام الجمهورية "تقديراً لما قام به من عمل دعماً لأواصر الصداقة والتعاون بين الجمهورية التونسية والمملكة العربية السعودية".

وكان **بن علي** استقبل **الوليد بن طلال** وبحث معه في التطورات السياسية، الإقليمية والعالمية، وفي القضايا السياحية لا سيما السياحة الثقافية التي تسعى الحكومة التونسية إلى تنميتها، فضلاً عن الفرص الإستثمارية التي تتوافر على شواطئ طولها 1300 كيلومتر.

إثر ذلك تفقّد **الوليد بن طلال** الجامع الكبير في مدينة قرطاج الذي تبرّع بمبلغ 4 ملايين دولار لإنهاء أعماله والمتوقّع افتتاحه بحلول عيد الفطر المقبل. ثم تفقّد مصنع الشركة السعودية التونسية لزيوت الطعام (ساتوكو) بوصفه أحد كبار المساهمين فيه.

يذكر أن الوسام التونسي هو التكريم الدولي العاشر لـ **الوليد**.



... ويتكفّل بإعادة إعمار "زيزون"

استقبل الرئيس السوري د. **بشار الأسد الأمير الوليد بن طلال** الذي قدّم التعازي بضحايا انفجار السدّ وأعلن التبرّع بالقيمة الكاملة لإعمار قرية زيزون سواء لجهة بناها التحتية أو منازلها الـ 500.

وكان **الوليد بن طلال** زار خلال زيارته الدمشقية نائب الرئيس السوري **عبد الحليم خدام** ورئيس مجلس الوزراء د. **مصطفى ميرو** ووزير الدفاع العماد **مصطفى طلاس**.

اتفاق تعاون بين TMA والطيران العُماني



من اليمين: صعب وميقاتي وبن هاشم الذهب والبوسعيدي

في إطار خطتها التوسّعية وبرعاية وزير الأشغال العامة والنقل **نجيب ميقاتي** تمّ توقيع اتفاق تعاون ستراتيجي بين شركة الخطوط الجوية عبر المتوسط (TMA) والطيران العُماني (OSA).

وقّع الاتفاق عن الجانب اللبناني **فادي صعب**، رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لـTMA، وعن الجانب العُماني **أحمد بن هاشم الذهب**، رئيس مجلس إدارة الشركة العمانية لخدمات الطيران، في حضور **عبد الرحمن حارث البوسعيدي** الرئيس التنفيذي للطيران العماني ورئيس الدورة الحالية للاتحاد العربي للنقل الجوي، ومدير مكتب بيروت **عبد الله زنتوت**، والقائم بأعمال سفارة عُمان في لبنان **أحمد بركات عبد الله**.

ومن أهم بنود هذه الاتفاقية تشكيل فريق عمل مشتركاً من الشركتين لإرساء أسس تعاون ستراتيجي ودرس النواحي التشغيلية والنشاطات التسويقية لإبرام اتفاقية تعاون مشترك على خطوط الشركتين لبدء التشغيل في مطلع شهر أيلول/ سبتمبر 2002.

وتشمل الاتفاقية التشغيل المشترك بوضع طائرة B707F في الشارقة لتشغيلها لصالح الشركتين وذلك على خطوط الشرق الأوسط وشبه القارة الهندية، فضلاً عن تبادل الشحنات بالتنسيق بين الشركتين على أساس تبادل الشحنات لنقل البضائع على طائرة TMA نوع A310-300F على خطوط أوروبا – الشرق الأوسط والشرق الأقصى. إلى ذلك هناك اتفاق تعاون لتسيير رحلات شحن شارتر و/أو نظامية لنقل البضائع لصالح الطيران العُماني على متن طائرات TMA وعلى شبكة خطوطها. وسيتمّ درس إمكان استعمال طائرة من نوع ATR 42-500 (QC) تابعة للطيران العُماني لتشغيلها في الأسواق الإقليمية لنقل البريد السريع والطرود ولتجميع وإعادة توزيع المشحونات في الأسواق المجاورة.

عبد الله الأحمد

فجعت الأوساط الفكرية والثقافية بغياب عبد الله الأحمد (أبو علي) الذي قضى إثر حادث سير مؤسف على طريق حمص.

وكان عبد الله الأحمد، رحمه الله، واحداً من المناضلين في صفوف حزب البعث العربي الاشتراكي، لكنه كان إلى ذلك، أحد الذين أثروا المجتمع بفكره واختراعاته.

وقد كانت "الاقتصاد والأعمال" على موعد مع "أبو علي" لتنفيذ حلم كان يراوده منذ سنوات، وهو إقامة مؤتمر ومعرض يحتضنان المخترعين والمبدعين العرب بهدف تسليط الضوء على أهمية الكفاءات العربية، وبغية استثمار هذه الاختراعات وتحويلها من نظريات وأفكار إلى فرص استثمارية مجدية لأصحابها وللمستثمرين وللوطن.

عبد الله الأحمد غاب في عز عطائه واندفاعه تاركاً وراءه حلماً وحسرة. رحمه الله.



من اليمين: صالح التركي (رئيس شركة صدق) ومحمد الفضل (عضو مجلس إدارة صدق – سليب هاي)

"سليب هاي": نحو التحوّل إلى شركة مساهمة

تعتزم الشركة الوطنية لصناعة مراتب السست والإسفنج المحدودة "سليب هاي" التحوّل إلى شركة مساهمة بعد الحصول على موافقات وتراخيص الجهات المختصة في هذا المجال.

وقال رئيس مجلس إدارة الشركة **عباس بن علي عبد الجواد** أنّ مجلس الإدارة باشر إعداد دراسة اقتصادية لهذا التحوّل بما يحقق المصلحة العامة من دون أن يحدّد رأس المال الجديد للشركة، معتبراً أنّ التحوّل يستهدف دعم وتوسيع قاعدة مساهمي الشركة وزيادة فروعها وتطويرها ليتلاءم مع احتياجات السوق المحلية.

بدوره قال المدير العام للشركة **فوزان بن عباس عبد الجواد** أنّ الأعمال الإنشائية والهندسية في الشركة العربية لصناعة مراتب السست والإسفنج في مصر تسير وفق الخطط المقررة والمتوقّع أن يكون الإنتاج جاهزاً في منتصف العام 2003. وأشار إلى أنّ حجم الاستثمارات في هذا المشروع بلغ حتى الآن نحو 15 مليون ريال.

يذكر أنّ "سليب هاي" مملوكة حالياً مناصفة بين شركة "صدق" ورجل الأعمال **عباس عبد الجواد**.

مجموعة كابيتال ترست: مشروع مبنى سكني في "سوليدير"

أعلنت مجموعة كابيتال ترست أنها استكملت شراء العقار الرقم 1444 في ميناء الحصن من منطقة سوليدير في بيروت. يقع هذا العقار على جادة البارك أفنيو (Park Avenue) الفخمة حيث سيقام مبنى سكني ذو مستوى تقني واعماري رفيع يتألف من 9 طوابق بارتفاع 40م.

وقد تولى **فوزي فرح**، الشريك المنتدب للمجموعة في الشرق الاوسط، توقيع عقد الشراء مع سوليدير وقال: "أن كابيتال ترست قررت إقامة هذا المشروع لثقتها بجدواه الاقتصادية ولثقتها أيضاً في الإستثمارات الواعدة في لبنان وتلبية لرغبة عملائها في الخليج الذين ينوون السكن والاستثمار في بيروت". وقال "ان هذا المشروع ليس الاستثمار الأول للمجموعة في لبنان فقد سبق أن قامت بإستثمارات عدة في قطاعات السياحة والصناعة والنفط والعقارات".

وأعلن **بسام ابو ردينة**، الرئيس التنفيذي للمجموعة "أن هذا الاستثمار يرسخ دور كابيتال ترست المتخصصة بالاستثمارات المباشرة وبتقديم الاستشارات والخدمات المالية، كما وبإدارة صناديق استثمارية تفوق قيمتها الإجمالية 300 مليون دولار أميركي في لندن ونيويورك والشرق الأوسط".

د. وليد منيمنة

منيمنة ينضمّ إلى DELL

انضمّ **د. وليد منيمنه** الى فريق عمل شركة دل DELL بوصفه نائباً لرئاسة وحدة أعمال مجموعة أنظمة وخدمات انتربرايز ESG في أوروبا، الشرق الأوسط وأفريقيا EMEA. وتشتمل وحدة أعمال انتربرايز على الأنظمة الخادمة بالمواصفات الصناعية والتخزين والخدمات المرتبطة به.

وسيقدّم **د. منيمنه** التقارير الى **بول بيل** رئيس DELL في أوروبا، الشرق الأوسط وأفريقيا، وسيكون مسؤولاً عن تسويق منتجات الأنظمة الخادمة والتخزين وإدارة المنتجات وتوقّعات العرض والطلب والتحالف مع الشركاء.



ميشال حبيب ديلونكل

بعد رئاسة استمرت 32 عاماً ديلونكل يترك رئاسة الغرفة العربية الفرنسية

بعد رئاسة إستمرت 32 عاماً تخلّى **ميشال حبيب ديلونكل** عن قيادة الغرفة التجارية العربية الفرنسية، حيث انتخبت الجمعية العمومية **سيرج بوادفيه** رئيساً بالإجماع وهو سفير سابق، كما صوّت الحاضرون بالإجماع على تسمية **ديلونكل** رئيساً فخرياً.

وأعيد إنتخاب نوّاب الرئيس كالآتي:

- عن الجانب العربي: **صائب نحاس** (سورية) **عبد الهادي بن علال** (المغرب)، **عبد اللطيف باناجه** (السعودية).
- عن الجانب الفرنسي: **Pierre Rozek**، **Jacques Roger Machart**. كما سيخلف **هنري غيلمان Henri Guillemin** المدير المسؤول عن الشرق الأوسط في بنك كريدي اغريكول – اندوسويز، **فرانسوا ديوغ François Dauge** في منصب أمين صندوق الغرفة.

وأوصى المجلس للإتحاد العام للغرف بتمديد فترة ولاية الأمين العام للغرفة **بكار توزاني** التي تنتهي مهامه مستهلّ العام 2003.


Banque Audi
sal
البنك اللبناني الفرنسي
BANQUE LIBANO-FRANÇAISE
بنك لبنان الكبير؟

مفاوضات اندماج بين مصرفي "عوده" و"اللبناني الفرنسي"

قضية الإندماجات المصرفية في لبنان التي حصدت منذ أقلّ من 10 أعوام شطب 25 مصرفاً عبر الشراء التام في معظم الحالات، صعدت مؤخراً إلى واجهة الإهتمام المحلّي والإقليمي، بعد أن دخلت في مرحلة جديدة تختلف بجوهرها وطبيعتها عن المرحلة السابقة.

جاء ذلك اثر إعلان مصرفي "عوده" و"اللبناني الفرنسي" نيتهما الإندماج في ما بينهما وبدء مفاوضات جدّية في هذا الإتجاه، وهذه العملية ستفضي، في حال بلوغ أهدافها المتوخاة، إلى قيام "بنك لبنان الكبير"، أي أكبر مصرف في لبنان يتمتّع بمواصفات المصارف الإقليمية الكبيرة، بحجم موجودات يناهز الـ 8 مليارات دولار، وودائع إجمالية تزيد على 6،5 مليارات دولار، ورأس مال يفوق الـ 625 مليون دولار.

وزاد من حيوية قضية الدمج وسخونتها، أنّ الإعلان عن بدء المفاوضات تلا مباشرة الإعلان عن ختام مفاوضات مماثلة أفضت إلى اندماج بنك بيروت الرياض مع بنك بيروت، لتتعرّض بذلك لائحة ترتيب أول 10 مصارف في لبنان إلى اختراقين في العمق، الأول طاول الصدارة والثاني طاول الوسط وليفتح المجال أمام صيف مصرفي حار، سيشهد حكماً، تحركات موازية على جبهة المصارف الكبرى الأخرى، التي استشعرت بالنتائج والاستنتاجات التي تعكسها العمليات النوعية.

مصرف إقليمي

"إذا تمّ تحييد الشيطان عن التفاصيل"، فإنّ النوايا طيبة والمفاوضات جادة ومتقدمة لتحقيق أكبر عملية اندماج مصرفي في لبنان، ينشأ بحصيلتها مصرف يقترب بحجمه وامتدادات أعماله وأسواقه من مستوى المصارف الإقليمية، ويفتح الطريق أمام عمليات نوعية مماثلة. وهي تكرّس بدء مرحلة جديدة، ربما تكون الأخيرة، في إطار الخطة الشاملة لإعادة هيكلة الجهاز المصرفي في لبنان، التي بوشر بتنفيذها، قبل عقد من الزمن، وواكبها صدور القانون الخاص الرقم 192 لتشجيع الاندماج في العام 1993 لمدة 5 أعوام وتمّ تجديده في العام 1998 لمدة 5 أعوام إضافية.

هكذا يمكن اختصار مضمون ونتائج التوافق بين إدارتي مجموعة بنك عوده ومجموعة البنك اللبناني الفرنسي "على الدخول في مفاوضات حول إمكانية اندماجهما بموافقة المساهمين الرئيسيين في المصرفين"، على حدّ ما ورد في البيان الرسمي المقتضب الصادر عن الإدارتين. والاندماج الموعود المتوقّع إتمام موجباته، في غضون شهرين أو ثلاثة أشهر على أبعد تقدير، يتوّج، حتى إشعار آخر، مجموعة عمليات شراء وحيازة واندماج طاولت 25 مصرفاً عاملاً خلال الأعوام العشرة الماضية، وهو الأول من نوعه الذي يتمّ بين اثنين من المصارف العشرة الأولى ويقود أيضاً إلى أول تغيير منذ أكثر من 15 عاماً في صدارة لائحة ترتيب المصارف العاملة لجهة مؤشر إجمالي الموجودات.

وعكس الإعلان عن هذه العملية، تسارع وتيرة دخول القطاع المصرفي في خيارات أكثر عمقاً باتجاه الوصول إلى بنية مصرفية أكثر متانة وقوة وذات قدرات وموارد أفضل تؤهّلها لمحاكاة ومواجهة المتطلبات المتزايدة للسوق المحلية وتعزيز تواجدها وتعاملاتها في الأسواق العربية والدولية وولوج أسواق جديدة مستفيدة من عوامل دعم تؤمنها اتفاقات تحرير التجارة والخدمات بين الدول العربية وإنشاء المنطقة العربية الحرّة، واتفاق الشراكة اللبنانية الأوروبية وتسارع الخطوات للانضمام إلى اتفاقات تحرير التجارة العالمية.

ولعلّ ما يؤكّد هذا الانتقال إلى مرحلة جديدة، أنّ عملية عوده – اللبناني الفرنسي التي ستمثّل، بعد اكتمالها، أكبر عمليات الاندماج المصرفي وأعمقها نوعية وأكثرها تأثيراً في الاستحواذ على حصص السوق، جاءت رغم تعثّر مفاوضات مماثلة كان بدأها اللبناني الفرنسي مطلع العام الجاري مع مجموعة بنك سرادار، فيما شهدت الفترة الفاصلة إتمام صفقة شراء ودمج بنك بيروت الرياض مع بنك بيروت وتوقيع صفقة شراء ودمج الشركة المصرفية اللبنانية مع فرست ناشونال بنك، وكل ما سبق يقود إلى حملة استنتاجات ونتائج تتصف بالتميّز وبالأهمية وأبرزها:

النتائج والإستنتاجات

1 – تكريس إزالة أي موانع أو خطوط

أبرز المؤشرات المالية لمصرفي عوده واللبناني الفرنسي كما هي في 2001/12/31
(بملايين الدولارات)

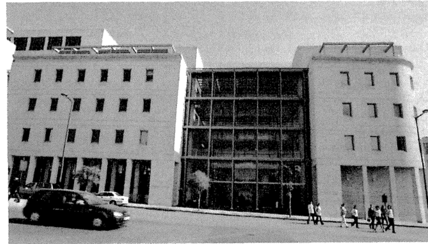
البنك	الموجودات	الودائع	التسليفات	الأموال الخاصة
عوده	4.600	3.849	1.160	286
اللبناني الفرنسي	3.304	2.704	1148	184
أرقام مجمّعة	7904	6553	2308	470
القطاع المصرفي	47.665	40.141	15.222	2.878
الحصة السوقية عوده	9.6	9.6	7.6	9.7
الحصة السوقية اللبناني الفرنسي	6.9	6.9	7.5	6.2
الحصة السوقية المجمّعة	16.5	16.5	15.1	15.9
مقارنة مع حصة بنك لبنان والمهجر أكبر مصرف حالياً	13.2	13.76	7.9	15.1

حمراء أمام انطلاقات نوعية لقطار الدمج تشمل المصارف الكبيرة، وفتح المجال لنشوء حصص سوقية لم يشهدها القطاع المصرفي سابقاً، حيث أنّ إتمام عملية عوده – اللبناني الفرنسي، ستكسب المصرف الجديد حصة سوقية تتجاوز نسبتها 16 في المئة من مجمل القطاع.

2 – نشوء عوامل ضاغطة لتسريع عمليات اندماج أخرى ذات نوعية موازية أو أكبر حجماً، بهدف الحفاظ على المواقع والحصص، وتأمين موارد ورساميل إضافية تعزز الامتدادات الإقليمية وتكسب المصارف قيمة مضافة في تعاملاتها مع الأسواق الدولية واجتذاب التمويل والاستثمارات.

نجاح المفاوضات يؤدي إلى قيام بنك يتمتّع بمواصفات إقليمية

4 – إعادة رسم خريطة الجهاز المصرفي اللبناني بما يتناسب مع حجم الاقتصاد الوطني والموارد المتاحة من مصادر عربية ودولية، وبما يتوافق أيضاً مع متطلبات ومعايير الصناعة المصرفية الحديثة بما في ذلك المعدلات الجديدة لكفاية رأس المال المتوقّع أن تضعها لجنة "بازل"، والحدّ الأقصى لتطبيقها هو العام 2006، والأهم



بنك عوده

3 – إنّ انتهاء مفاعيل قانون الدمج الرقم 192/93 المدد بالقانون الرقم 679/98 بعد نحو 6 أشهر وبالتجديد في 14/1/2003، يشكّل حافزاً إضافياً لتسريع عمليات الاندماج والإفادة من الحوافز التي يوفّرها، فالمصرف المركزي الذي قاد عملية إعادة الهيكلة الشاملة، منذ عشرة أعوام، سيعمل حكماً على إجراء تقويم شامل لحصلة هذه العملية ومدى تقدمها في إطار الأهداف المتوخاة، وبالتالي تقدير مدى الحاجة إلى تمديد العمل بالقانون لمرة ثالثة وإقناع الحكومة لإرسال المشروع الجديد إلى المجلس النيابي، مع الإشارة إلى أنّ استمرار مفاعيل القانون أو عدمه يتعلق بالحوافز التي يوفّرها وليس بمبدأ الدمج بحدّ ذاته، الذي يبقى، أولاً وأخيراً، خياراً استراتيجياً لأصحاب العلاقة.

فيها أنها تربط تثقيل المخاطر بدرجات المخاطر الممنوحة من قبل وكالات التصنيف الدولية للدول والمؤسسات، كما تطبّق نسبة مئة في المئة في المخاطر، على الأقل، إذا كانت درجات التقويم أدنى من درجة BB على مقياس "ستاندرد أند بورز". كما تضيف مخاطر التشغيل إلى مخاطر الإقراض في احتساب معدل الرسملة، وكل ذلك مع سائر المعدلات الجديدة التي تفرضها اللجنة، مما يفرض على المصارف اللبنانية والعربية على حدّ سواء زيادة رساميلها خلال الفترة الفاصلة، ولا سبيل لذلك إلاّ بالاندماج أو ضخّ رساميل إضافية عبر المساهمين أنفسهم أو عبر إصدارات عامة تصنّف في باب الأموال الخاصة، كإيصالات الإيداع العمومية والسندات التفضيلية وهي بدورها أدوات مالية حديثة تتطلّب قوة ومتانة لدى المصرف المصدر، وقدرات عالية على التسويق والاستقطاب في الأسواق الداخلية والخارجية.

إختراق لائحة الترتيب

5 – حدوث اختراق نوعي في أكثر من موقع على لائحة ترتيب المصارف اللبنانية التي اتسمت بالرتابة على مدى السنوات العشر الماضية، باستثناء اختراقات محدودة لم تبلغ، في أي مرة، مستوى التغيير الجدّي. فتحقيق عملية دمج عوده – اللبناني الفرنسي سيقود إلى نشوء أكبر وحدة مصرفية بموجودات تزيد على 8 مليارات دولار، بعدما قاد إنجاز عملية بنكي بيروت وبيروت الرياض المصرف الدامج إلى المرتبة السادسة مؤقتاً. وتفتح العمليتان معاً الباب أمام عودة بنك بيروت والبلاد العربية إلى لائحة العشرة الكبار، فيما استطاع "فرست ناشونال بنك" أن يضع موطئ قدم داخل لائحة المصارف العشرين الأولى بعدما تمكّن من اختراق المجموعة التي تزيد ودائعها عن 500 مليون دولار، بفعل نسب النمو المرتفعة التي يسجّلها وتوقيع اتفاق شراء ودمج الشركة المصرفية اللبنانية.

العامل الفرنسي

6 – يعكس التوافق على الاندماج بين بنكي عوده واللبناني الفرنسي، قراراً استراتيجياً لمجموعة "كريدي أغريكول – اندوسويز" الفرنسية، لا يقل أهمية عن قرار كبار المساهمين اللبنانيين في المصرفين وهما مجموعة عوده ومجموعة روفايل. فالمجموعة الفرنسية التي تملك حق إدارة البنك اللبناني الفرنسي قياساً إلى نسبة مساهمتها البالغة 51 في المئة، كانت تعتمد سياسات متحفظة ومترددة حيال إدارة المحفظة الاستثمارية للبنك وبالأخص في ما يتعلّق بالتوظيف في سندات الخزينة الحكومية المصدرة بالليرة اللبنانية وبالعملات الأجنبية على حدٍّ سواء. وفي المقابل، فإنّ مجموعة عوده تعتمد سياسة مغايرة من خلال تقييمها الخاص لمخاطر الإقراض لصالح الدولة اللبنانية، وتحمل محفظة سندات حكومية تشكّل نسبة 30,3 في المئة من مجموع موجوداتها و36 في المئة من مجمل ودائعها.

7 – زيادة الحصة السوقية المجمّعة لأول عشرة مصارف من نحو 73 في المئة إلى 79 في المئة لجهة الموجودات، ومن 71 في المئة إلى

نحو 77 في المئة لجهة الودائع ومن 66 إلى نحو 70 في المئة لجهة التسليفات، فيما يصبح المجموع المؤقت لرساميل المصارف العشرة الأولى قرابة 81 في المئة من مجمل الرساميل المصرفية، مع الإشارة إلى توقّع ارتفاع هذه النسبة في ضوء زيادات الرساميل والأموال الخاصة، سيّما بعد نجاح بنك عوده بإقفال اكتتاب لأسهم تفضيلية، تضاف إلى الأموال الخاصة، بقيمة 100 مليون دولار، واتجاه بنك بيبلوس لإقفال اكتتاب مماثل القيمة من سندات الدين المرؤوسة مطلع تموز/ يوليو الجاري. ويأتي في السياق نفسه توجّه بنك بيروت لضخّ مزدوج في مجموع أمواله الخاصة عبر المساهمين بما يقارب 13 مليون دولار وإطلاق سندات دين مرؤوسة بقيمة 15 مليون دولار وانعقاد الجمعية العمومية لإقرار اقتطاع كامل أو جزء من الأرباح لصالح تعزيز الأموال الخاصة.

8 – كان القطاع المصرفي ولا يزال يعاني من مشكلة التشبّع، وإن كان ذلك لا يعني وجود مؤسسات مصرفية لا تتمتّع بالملاءة المطلوبة، وكلما ازداد التوجّه نحو التمركز والوحدات الكبيرة، سيزداد مستوى تحدّي البقاء والنمو أمام المصارف المتوسطة والصغيرة التي ستجد نفسها مضطرة لسلوك خيارات التجميع في ما بينها وامتلاك قدرات نوعية على الابتكار في الخدمات والمنتجات وتخفيف الأعباء إذا لم تسلك خيار الدمج مع الكبار. وهذه المعادلة، ممكنة التحقيق، من خلال إدارات تتمتّع بمهنية عالية وتجيد فن التعامل مع الأسواق والعملاء والاحتفاظ لنفسها بموقع يستند إلى معايير الأداء لا معايير الحجم.

أسئلة وتساؤلات؟

إلّا أنّ عملية الدمج بين مصرفي عوده واللبناني–الفرنسي تطرح العديد من التساؤلات، خاصة وأنها الأولى من نوعها في مثل هذا الحجم. فقد كانت جميع عمليات الدمج السابقة في الواقع عمليات تملّك مصرف كبير نسبياً لمصرف آخر صغير، في حين تشكّل العملية الأخيرة في حال تحققها، أول عملية دمج حقيقية تتمّ بين مصرفين مماثلي الحجم تقريباً. وهو ما يطرح أسئلة كبرى:

أولاً، حول الأسباب الفعلية الكامنة ورائها.

وثانياً، حول مستقبل المصرف الجديد الناتج عن الدمج.

هل يكون هناك دمج أم شراء؟

أول سؤال يطرح نفسه في هذا المضمار هو كيف أتت فكرة عملية الدمج الكبرى هذه؟. فمن المعروف أنّ المصارف الكبرى في لبنان كانت في السابق تفضّل شراء مصارف أصغر على الاندماج فيما بينها، للحفاظ على سلطتها الإدارية من جهة، وتلافي تصادم السياسات المختلفة التي يمارسها كل منها من جهة أخرى. لكن دخول مصرفين كبيرين لأول مرة في مفاوضات للدمج فيما بينهما يؤشر إلى مرحلة جديدة في العمل المصرفي في لبنان.



البنك اللبناني الفرنسي

ويشير بعض المراقبين إلى أنّ المجموعة الفرنسية في البنك اللبناني– الفرنسي قد تكون الجهة الرئيسية الساعية إلى الدمج، بدليل أنّ البنك قام بمفاوضات مع بنك سرادار منذ بضعة أشهر دون التوصّل إلى نتيجة إيجابية. وهذا ما يؤكد، حسب هؤلاء المراقبين، تغيّر ستراتيجية المجموعة المصرفية الفرنسية وسعيها إلى تقليص تواجدها في السوق المصرفية اللبنانية بهدف تخفيف تعرضها لمخاطر هذه السوق. وبالنظر إلى عدم توفّر مستثمرين جدد راغبين في شراء المساهمة الفرنسية، فإنّ الدمج يشكّل وسيلة بديلة لتخفيض الحصة الفرنسية في مصرف لبناني. يأتي ذلك في الوقت الذي بدأ فيه بنك عوده يشعر بمحدودية آفاق التوسّع الذاتي في السوق المحلية أو حتى عبر تملّك مصارف صغيرة، كما كان يفعل في السابق، والتي لا تؤمن له سوى نمواً ضئيلاً دون تحقيق اقتصاديات حجم كافية.

بالنسبة لتوزيع الأسهم الجديدة، وحتى إذا افترضنا أنّ مجموعة "كريدي أغريكول – اندوسويز" لن تعرض جزءاً من حصتها للبيع إلى المساهمين الآخرين، ستكون سلطة القرار الرئيسية في المصرف الجديد بيد المجموعة اللبنانية بنسبة ملكيتها المباشرة وبوكالتها عن المساهمين الرئيسيين الآخرين، وبالأخص المجموعة الكويتية في بنك عوده، التي تمنح ثقتها شبه المطلقة للإدارة الحالية للمصرف. لكن في حال تمّ تقاسم الإدارة بين الإدارتين الحاليتين للبنك اللبناني–الفرنسي وبنك عوده، كيف سيتصرف المساهمون الآخرون وخاصة الكويتيون، بعد انخفاض نسبة مساهمتهم في رأسمال البنك الجديد؟

الادارة والتمويل

وهذا ما يدفع إلى السؤال الآخر وهو: كيف سيتمّ في الواقع تقاسم الإدارة في المصرف الجديد؟ وهل يشكّل هذا الأمر عاملاً من عوامل تعثّر عملية الدمج نظراً إلى حساسيته؟ وبالتالي هل توفّر صيغة البنك العتيد مجالاً يتسع لرئيس مجلس ادارة ومدير عام البنك اللبناني الفرنسي **فريد روفايل** إلى جانب فريق الإدارة في بنك عوده الممثل بصورة رئيسية بـ **ريمون عوده وسمير حنا**؟

أمّا السؤال الأبرز فهو التالي: إذا تحوّلت مفاوضات الدمج بين المصرفين إلى مفاوضات شراء، فإنّ المرجح أنّ بنك عوده سيكون المصرف الشاري. وهنا يبرز سؤال آخر: كيف ستتم عملية تمويل صفقة بهذا الحجم؟ وهل أنّ إصدار الأسهم الأخير الذي أنجزه بنك عوده بقيمة 100 مليون دولار كافٍ لإتمام ذلك؟ هذه الأسئلة لن تجد أجوبة شافية عليها إلاّ بعد أن ينجز الوكيلان الإستثماريان "ميريل لنش" و"باريبا" مهمتهما في إجراء التقويم المطلوب لمجمل ميزانيتي المصرفين واقتراح آلية الإندماج. ولعلّ نهاية الصيف يكون موعداً ممكناً لمعرفة مصير هذه النقلة النوعية في القطاع المصرفي اللبناني. ■

ع. ز.

قيمته 100 مليون دولار

بنك عوده: أول إصدار لأسهم تفضيلية

أقفل بنك عوده بنجاح زيادة أمواله الخاصة بقيمة 100 مليون دولار أميركي تمّ الاكتتاب بها في الأسواق المالية المحلية والإقليمية. وقد تمّت هذه الزيادة من خلال إصدار أسهم تفضيلية (Preferred Stocks) على نوعين: الأول يحتفظ البنك بخيار إعادة شرائه ابتداء من السنة الخامسة، في حين أنّ النوع الثاني خاضع للتحويل إلزامياً إلى أسهم عادية في نهاية السنة الخامسة كحدٍ أقصى.



من اليسار ريمون عوده و سمير حنا

وقد جرت هذه العملية بموافقة مصرف لبنان ودعمه الكامل، وهي المرة الأولى التي يُستخدم فيها هذا النوع من الأدوات المالية في لبنان. كما أنّ بنك عوده هو ثاني مصرف في الشرق الأوسط يفتح رأس ماله لمستثمرين إقليميين عبر إصدار أسهم تفضيلية.

وقد قام فريق من إدارة البنك بمقابلة نحو مئة مستثمر في جولة تسويقية إستغرقت ثلاثة أسابيع في: الكويت، المملكة العربية السعودية، الإمارات العربية المتحدة وقطر، ما أسفر عن طلب مهم مدعوم باهتمام محلي كبير. وتوزّعت الإكتتابات النهائية، بين الشرق الأوسط بنسبة 45 في المئة وأوروبا بنسبة 7 في المئة ولبنان بنسبة 48 في المئة، ما يدلّ على الإهتمام الكبير الذي يبديه المستثمرون العرب بالبنك وعلى نظرتهم الإيجابية إلى الإستثمار في لبنان، رغم الصعوبات الإقتصادية القائمة.

وستستخدم الأموال المستقطبة لتعزيز موارد البنك المالية ودعم نمو نشاطه وتمويل توسّعه في لبنان والخارج، حيث تدير مجموعة بنك عوده لبنان موجودات إجمالية بقيمة 6,5 مليارات دولار أميركي موزّعة بنسبة 30 في المئة في أوروبا و70 في المئة في لبنان. وتقضي ستراتيجية البنك بتعزيز نشاطه في الخارج من أجل توزيع أكثر توازناً من شأنه أن يقوّي المناعة الكلية للمجموعة.

وإضافة إلى ما تتيحه هذه العملية من توسيع لقاعدة المساهمين المحليين والإقليميين، التي أصبحت تضمّ أكثر من 750 مساهماً، فإنها ترفع الأموال الخاصة للبنك إلى 400 مليون دولار أميركي، ما يؤكّد موقعه المميّز في السوق ويمكّنه من تأمين تغطية أوسع ودعم أقوى لزبائنه.

وتأمل إدارة بنك عوده أن تسهم هذه العملية في توثيق العلاقة مع قاعدة المستثمرين الخليجيين، وأن تليها عمليات مماثلة من قبل مصارف أخرى لتسريع وتفعيل إندماج سوق الرساميل المحلية في الأسواق الإقليمية.

وكان ريمون عوده، رئيس مجلس إدارة البنك أعلن عن إنجاز الزيادة، في مؤتمر صحفي بحضور المدير العام سمير حنا والمستشار الستراتيجي د. فريدي باز، إضافة إلى عضو مجلس الإدارة السيدة سعاد الصباح. وأكّد عوده خلال المؤتمر أن لا صحة لكل ما يشاع عن الأوضاع الإقتصادية في لبنان والمعطيات التي رافقت الإصدار التي تثبت أنّ الثقة ما تزال قوية بالإقتصاد الوطني ومؤسساته، ملاحظاً أنّ إدارة بنك عوده لم تبذل جهوداً كبيرة لتسويق الإصدار وإنجازه. ■

سجل إصدارات بنك عوده

العام	الإصدار	مليون د.أ.
1995	أول إصدار إيصالات إيداع عمومية في الشرق الأوسط	34
1996	أول إصدار يورو سندات خاصة لخمسة أعوام	100
1997	ثاني إصدار إيصالات إيداع عمومية	81
1997	أول إصدار سندات مرؤوسة لعشر سنوات في الشرق الأوسط	75
2000	أول إصدار خاص ليورو شهادات إيداع لعشرة أعوام في الشرق الأوسط	100
2002	أول إصدار لأسهم تفضيلية في لبنان	100
		490

"فرست ناشونال" اللبناني

سجّل فرست ناشونال بنك ش.م.ل. ثلاثية واعدة في إطار خطته التوسّعية الشاملة، دفعته للإنضمام إلى نادي مصارف ألفا ALPHA الذي يضمّ المصارف اللبنانية التي تزيد ودائعها عن 500 مليون دولار، كما نقلته إلى المرتبة الثامنة عشرة في لائحة ترتيب المصارف اللبنانية انطلاقاً من المرتبة 22 التي احتلها نهاية العام 2001 مقابل المرتبة 24 في العام 2000.

فقد وقّع البنك، بالأحرف الأولى، على إتفاقية لشراء كامل حقوق ومتوجبات الشركة المصرفية اللبنانية، تمهيداً لإعداد الإتفاقات التفصيلية القانونية والمالية وإحالة الملف لأخذ موافقة المجلس المركزي لمصرف لبنان الذي سيحدّد أيضاً حجم القرض المدعوم ومهلة استهلاك الشهرة، بعد منح موافقته للعملية.

وأقرت الجمعية العمومية للمصرف قبيل التوقيع على الاتفاقية زيادة الأموال الخاصة بمقدار 5 ملايين دولار بحصص موازية لحصص المساهمين، على أن تليها زيادة ثانية تبلغ قيمتها نحو 3,5 ملايين دولار في الأشهر القليلة المقبلة، ويصبح مجموع الأموال الخاصة قرابة 30 مليون دولار.

وعلى خط موازٍ، سجّلت المؤشرات الرئيسية للبنك، ارتفاعات قياسية جديدة تضاهي في حجمها، الزيادات المحقّقة في العام 2001 بعد انتقال ملكية غالبية الأسهم إلى مجموعة استثمارية لبنانية - عربية بقيادة رامي رفعت النمر، وهو المساهم الرئيسي السابق في بنك بيروت للتجارة، الذي تمّ دمجه قبل أعوام مع بنك بيبلوس.

ويؤكّد النمر لـ"الإقتصاد والأعمال"، أنّ عملية شراء الشركة المصرفية تقع في سياق ستراتيجية العمل والأهداف المتوخاة التي قررها المساهمون، وعلى رغم الحجم المحدود لهذه الوحدة المصرفية، فإنّ مكوناتها تتلاءم مع هذه الستراتيجية، خصوصاً لجهة خوض أولى تجارب الشراء والدمج والتوسّع جغرافياً في مناطق كان البنك يخطّط لبلوغها، وبالأخص في طرابلس وصيدا ومنطقة سوليدير (شارع اللنبي)، وهي الفروع التي تملكها الشركة إضافة إلى فرع فردان وترخيصين لفرعين جديدين، كما أنّ ملفات البنك جيدة وعدد الموظفين مقبول ما يسهّل المعالجة ويسّرع إتمام عملية الدمج.

ولا يتردد النمر بالقول، "إنّ شراء الشركة المصرفية، خطوة نوعية من ضمن خطوات متعددة، باشرت إدارة البنك بتنفيذ بعضها

يشتري "الشركة المصرفية"



رامي النمر

والبعض الآخر قيد الإعداد، حيث أنّ التوسّع سيشمل الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية، وتعزيز الإنتشار الجغرافي وتخفيف المصاريف، بما يقود بالمحصلة، إلى تعزيز الربحية ورفد النمو، فيما لا يسقط النمر من حساباته، إمكانية شراء مصرف آخر أو إجراء عملية اندماج حقيقية، إذا ما توفّرت الأسباب والأجواء الملائمة وكانت الخطوة مناسبة لخطة العمل الموضوعة.

ويبدو، أنّ الستراتيجية المتوسطة المدى التي وضعها البنك تستهدف الوصول إلى مضاعفة حجم الموجودات ومجمل المؤشرات المالية الأساسية بما فيها الودائع والرسملة، وذلك عبر النمو الذاتي الذي بلغت نسبته 47,5 في المئة خلال العام 2001، ويتجّه للإستقرار على معدّل يفوق 25 في المئة سنوياً، بعدما تجاوز منتصف هذا العام نسبة 14 في المئة، ليبلغ حجم الموجودات الإجمالي قرابة 900 مليار ليرة (600 مليون دولار) بعد إضافة موجودات الشركة المصرفية البالغة قرابة 90 مليون دولار، فيما ارتفع حجم ودائع الزبائن إلى ما يزيد عن 500 مليون دولار وهو الحدّ المطلوب لدخول مجموعة ألفا ALPHA، وذلك مقابل تسليفات تبلغ نحو 135 مليون دولار.

ويعتبر النمر، أنّ الأداء وتحقيق الربحية هما المقياس الأهم بالنسبة للبنك، بغضّ النظر عن الحجم الذي يتمّ اكتسابه عبر النمو الذاتي وعبر الحيازة والدمج، والبنك مؤهل، بقاعدة مساهميه المتنوّعة والمليئة لتحقيق المزيد من الإنجازات في ظروف مؤاتية.



بعد دمج بنك بيروت الرياض
بنك بيروت في المرتبة السادسة

"أعتقد أنّ بنك بيروت هو شريك مثالي لنكمّل بعضنا البعض". بهذه العبارة اختصر الوزير السابق النائب أنور الخليل، رئيس مجلس إدارة بنك بيروت الرياض، معاني الإندماج مع بنك بيروت الذي اعتبر رئيسه ومديره العام سليم صفير "أنّ الدمج سيفتح آفاقاً جديدة لتنمية أعمال البنك في لبنان والخارج".

واحتل بنك بيروت، بموجب عملية الإندماج التي تكتمل فصولها خلال فترة شهرين، بعدما حظيت بالموافقة النهائية لمصرف لبنان مقرونة بتوفير قرض مدعوم قيمته 625 مليار ليرة، (414 مليون دولار) المرتبة السادسة في لائحة ترتيب المصارف اللبنانية لجهة من حيث الموجودات البالغة نحو 4600 مليار ليرة (3050 مليون دولار)، فيما ترتفع الودائع إلى 3600 مليار ليرة (2,388 مليون دولار) ومحفظة القروض إلى 1100 مليار ليرة (709 ملايين دولار) وتصبح شبكة الفروع مؤلفة من 43 فرعاً محلياً.



من اليسار: سليم صفير، النائب أنور الخليل يحتفلان رسمياً بإعلان الدمج

وتتميّز العملية بتملّك بنك بيروت لمعظم الأسهم الحالية لبنك بيروت الرياض، حسب اتفاقية الدمج، فيما تنضمّ مجموعة النائب الخليل ومجموعة الشربتلي السعودية إلى قاعدة مساهمي بنك بيروت بعد زيادة رأس المال ما بين 10 إلى 13 مليون دولار، يليها إطلاق سندات دين مرؤوسة بقيمة 15 مليون دولار، تضاف إلى الأموال الخاصة بما يسمح بزيادة حصة المساهمين الحاليين وبينهم بنك الإمارات الدولي، الذي أعلن على لسان العضو المنتدب فيه السيد أنيس الجلاّف عن نيّته بزيادة مساهمته البالغة حالياً 10 في المئة.

وحسب البيان الصادر عن الخليل وصفير فإنّ نشاطات المصرفين المدمجين مكملة لبعضها البعض ما يفسح في المجال لبنك بيروت ش.م.ل. بدعم موقعه محلياً وإقليمياً، ويرتفع عدد المودعين بنسبة 40 في المئة مع الأخذ في الاعتبار عدم تعارض قاعدة الزبائن في كلا المصرفين.

أمّا بالنسبة للنشاطات الإقليمية فهي ستتحسّن بفضل المكانة المميّزة لبنك بيروت الرياض في بعض الأسواق الأفريقية والمملكة العربية السعودية، وستساهم الشراكة الستراتيجية مع بنك الإمارات الدولي، في توسيع نشاطات بنك بيروت في أسواق خارجية أخرى خصوصاً في السوق الإماراتية، كما أنّ انصهار المصرفين سيبدأ حسب خطة محددة، ما سيتيح التوصل إلى تفعيل التوازن في الأرباح والمصاريف في مهلة الثمانية عشر شهراً المقبلة، ومن أهم أهداف الخطة تحقيق أعلى نسب أرباح ممكنة من شبكة الفروع.

ويتمتّع البنك الجديد بميزانية قوية تؤسّس لنمو مستقبلي وأرباح في الحقل المالي، ومن المتوقّع أن يحقّق انصهار هذين المصرفين فعالية أقوى ومكانة أرقى في الحقل المصرفي، فيما أكّد صفير أنّ الدمج لن يؤثّر سلباً على الأرباح في السنة المالية الحالية، بل من المتوقّع أن يبدأ تحقيق زيادة في الأرباح على المدى القريب حيث يتمّ استهلاك الشهرة تباعاً.

وأكّد صفير "أنه في اجتماع للجمعية العمومية للمساهمين في بنك بيروت ش.م.ل. المنعقد في تاريخ 30 أيار/مايو الماضي اتفق المجتمعون على زيادة رأس المال بمبلغ خمسة ملايين دولار أميركي من تدوير الأرباح، ومن المتوقّع رفع رأس المال بقيمة عشرة ملايين ونصف المليون دولار أميركي أخرى نتيجة شراء بعض المساهمين الحاليين في بنك بيروت الرياض ش.م.ل. لعدد من الأسهم الجديدة". ■



الصيف العربي:
حركة اصطياف ناشطة باتجاه البلدان العربية

"برجا مركز التجارة العالمي في نيويورك في الولايات المتحدة الأميركية، كانا يقفان سداً منيعاً في وجه تدفق السيّاح العرب في أرجاء الوطن العربي، فما إن انهار البرجان حتى أضحت السياحة البينية العربية أكثر يسراً...".

بهذه الكلمات المريرة لخّص أحد خبراء السياحة في لبنان ظاهرة عودة السيّاح العرب، في جزء كبير منهم، إلى التطلّع إلى وجهات عربية بدلاً من الولايات المتحدة الأميركية وبريطانيا وبعض الدول الغربية الأخرى.

وأضاف: "ذهبت سدى كل الدعوات التي كانت توجّه في مدى العقود الماضية لزيادة نسبة السياحة البينية، فهي وإن كانت تصدر عن وزراء السياحة العرب وأصحاب الفنادق العربية ووكالات السياحة والسفر في أرجاء الوطن العربي الكبير.. إلاّ أنها كانت صرخات من دون صدى، إذ بقيت حصة البلدان العربية مجتمعة من إيرادات السياحة العالمية دون الـ3 في المئة، علماً أنّ في هذه الحصة إيرادات السياحة الدينية لا سيما الحج إلى بيت الله الحرام في المملكة العربية السعودية، كما كادت أن تذهب سدى كل جهود الترويج التي رصدت لها مبالغ متفاوتة الحجم بين بلد عربي وآخر، ولم تفلح هذه الجهود في زيادة نسبة نمو السياحة البينية على نحو يمكن معه الحديث عن تحوّل في مسار وجهات السيّاح العرب. فالنمو بقي ضعيفاً نسبياً مقارنة بنمو حركة السيّاح العرب باتجاه بلدان غير عربية لا سيما في أميركا وأوروبا.

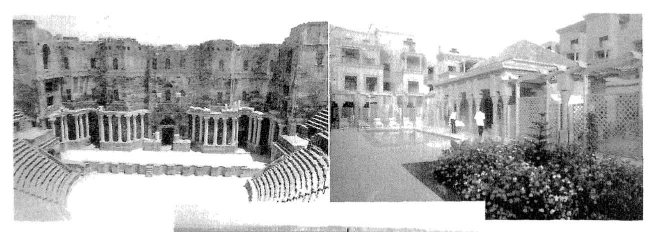
ففي الوقت الذي شهدت السياحة الأوروبية – الأوروبية نمواً مذهلاً خلال العقد الماضي حتى باتت نسبة الأوروبيين الذين يقضون سياحتهم داخل أوروبا تشكّل 88 في المئة من السياحة الأوروبية عموماً (منظمة السياحة العالمية)، وفي الوقت الذي يفضّل نحو 80 في المئة من سيّاح منطقة الباسيفيك والكاريبي قضاء عطلاتهم في محيطهم القريب.. يفضّل 60 في المئة من السيّاح العرب التوجّه نحو الولايات المتحدة الأميركية وأوروبا ودول آسيا البعيدة وأستراليا.

11 أيلول / سبتمبر

إذاً، كان لا بدّ من 11 أيلول/ سبتمبر 2001، علماً أنّ أحداث ذاك اليوم وتداعياته مدانة على كل المستويات لا سيما السياسية والأمنية والأخلاقية منها، إلاّ أنّ الأشهر التي تلت تلك الأحداث أظهرت أنّ العالم الغربي عموماً والولايات المتحدة الأميركية خصوصاً قدّم أولوية الأمن على أي أولوية أخرى وأضحى العربي مداناً حتى تثبت براءته. وطالت إجراءات الحصول على تأشيرات الدخول (45 يوماً!) وتعقدت، حتى بدا أنّ الحصول على سمة دخول إلى الولايات المتحدة، على سبيل المثال لا الحصر، كأنه وسام شرف واستحقاق لا يحصل عليه إلاّ القلة النادرة من "صفوة" الشعب العربي، ومع ذلك بدا أيضاً أنّ عملية الخروج من المطارات الأميركية والنفاذ إلى أرض "العم سام" عملية شاقة دونها تحقيقات وكلاب بوليسية وأسئلة من النوع المحرج إن لم نقل من النوع المهين. وأكثر من ذلك، بات العربي السائح هناك محاطاً بكل علامات الاستفهام غير المبرّرة إلاّ أمنياً، علماً أنها قد لا تكون مبررة على الإطلاق.

النتيجة

والحال هذه، ماذا كانت النتيجة على المستوى السياحي؟ قال **الأمير نايف بن عبد العزيز**، وزير الداخلية السعودي: "أنصح المواطنين بعدم السفر غير الضروري



إلى الولايات المتحدة، فتراجع السفر إلى هناك بنسبة 90 في المئة بحسب رئيس اللجنة القومية للسياحة والسفر في المملكة العربية السعودية **مهيدب المهيدب**، وتراجع السفر إلى أوروبا بنسبة 50 في المئة. وفي الكويت، بلغت نسبة انخفاض عدد طالبي السفر إلى الولايات المتحدة بنحو 70 في المئة وإلى بريطانيا بنسبة 30 في المئة، ولا تقل النسب المذكورة عن ذلك في كل من الإمارات العربية المتحدة وقطر.

وإذا كان التركيز على السيّاح الخليجيين، فلأنهم يشكّلون خزاناً لا يستهان به، إذ يقول **توم نوتلي**، المدير التنفيذي لشركة "ريد ترافل" للمعارض الدولية – المنظمة لمعرض سوق السفر العربي: "إنّ السيّاح العرب عموماً والخليجيين خصوصاً تصدروا قائمة مجلس السياحة والسفر الدولي بأعلى نسبة إنفاق سياحي خارجي للفرد. وينفق هؤلاء في سياحتهم نحو 12 مليار دولار سنوياً بعدد سيّاح يزيد على الـ 20 مليوناً كما في العام 2000 و2001.

الصحوة الجديدة

وأطلق وزير المال اللبناني **فؤاد السنيورة** على ظاهرة عودة بعض رؤوس الأموال العربية المهاجرة وزيادة تدفّق السياحة البينية العربية اسم "الصحوة الجديدة". وهو ربما قصد بذلك أنّ الأمور عادت لتأخذ مجراها الطبيعي، إذ أنه من غير الطبيعي أن تهجر الأموال العربية البلدان العربية وأن يقضي معظم السيّاح العرب إجازاتهم وعطلاتهم خارج الوطن العربي.

إذاً، نحن أمام صحوة جديدة! فمع بداية تموز/ يوليو الجاري وانتهاء العام الدراسي واشتعال لهيب الصيف، لا سيما في الخليج العربي، تكون شركات الطيران العربية تعمل بكامل طاقتها التصميمية على الخطوط العربية لا سيما بين دول الخليج ومصر ولبنان وسورية والأردن وتونس والمغرب.

لبنان

فعلى سبيل المثال، ارتفع عدد رحلات الخطوط الجوية السعودية إلى بيروت من 7 إلى 16 رحلة أسبوعياً بنسبة حجوزات زادت 30 في المئة عن العام الماضي، كما زادت الكويتية رحلاتها من 7 إلى 23 والإماراتية من 5 إلى 22، هذا فضلاً عن تسيير رحلات للعمانية (لأول مرة منذ زمن بعيد) وبدأت السورية بتسيير رحلات من وإلى بيروت أيضاً.

وينتظر لبنان هذا العام نحو المليون سائح (600 ألف من العرب و400 ألف لبناني مغترب).

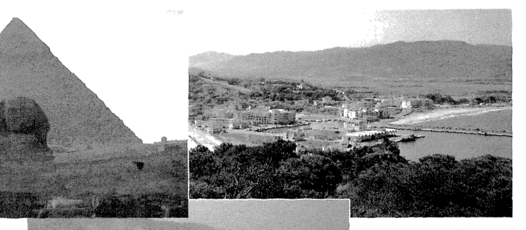
وقال رئيس اتحاد النقابات السياحية رئيس نقابة أصحاب الفنادق في لبنان **بيار الأشقر**: "إنّ فنادق النجوم الخمس في بيروت والمناطق المحيطة بها محجوزة بالكامل لمدة شهرين (تموز/ يوليو وآب/ أغسطس)". وأضاف: "لا يمكن ربط حجم السياحة المتوقّع هذا العام بحجم الحجوزات الفندقية لأنّ عدداً كبيراً من الخليجيين تملك شققاً في بيروت وجبل لبنان".

وتوقّع النقيب السابق لمكاتب السياحة والسفر **غسان خير الدين** زيادة عدد السيّاح هذا العام بنسبة 25 في المئة على الأقل عن العام الماضي. وكانت نسبة الزيادة في العام 2001 نحو 13 في المئة وفي العام 2000 نحو 10 في المئة.

سورية

وتجهد السلطات المختصة في سورية لتوطيد السياحة العربية بحيث تعوّض الخسائر الناجمة عن نسبة غياب السيّاح الأجانب بعد أحداث 11 أيلول/ سبتمبر.

وقال د. **عبد الرحمن العطار**، رجل الأعمال السوري وصاحب الاستثمارات السياحية والفندقية: "علينا استثمار ما يحصل حالياً في الولايات المتحدة وبعض الدول الأوروبية من تعسّف في استخدام القوانين والإجراءات الأمنية. وتوقّعت إدارة فندق ميريديان في دمشق ازدياد نسب إشغال الفندق من السيّاح الخليجيين هذا الصيف نحو 13 في المئة، أمّا في فندق شيراتون فيتوقّع أن يشكّل الخليجيون نسبة 50 في المئة من إجمالي عدد نزلائه من الشرق الأوسط في موسم ترتفع فيه نسبة الإشغال عموماً. وفي ميريديان اللاذقية نسبة إشغال مئة في المئة خلال شهري تموز/ يوليو وآب/ أغسطس.



ويذكر أنّ القطاع السياحي في سورية كما في مصر والأردن تلقى ضربة قاسية بعد أحداث 11 أيلول/ سبتمبر بالنظر إلى تراجع عدد السيّاح الأجانب على نحو كبير جداً.

مصر

وقال وزير السياحة المصري **ممدوح البلتاجي** أنّ عدد السيّاح العرب في مصر ارتفع ارتفاعاً كبيراً حتى قبل موسم الإجازات والعطلات المدرسية. وقدّر نسبة الزيادة بـ6 في المئة في الأشهر الأربعة الأولى من العام الجاري، كما قدّر نسبة زيادة عدد الليالي السياحية التي أمضاها العرب في مصر بنحو 21 في المئة للفترة عينها، وانخفضت أسعار السفر بالطيران بنسبة 50 في المئة في مصر مع بدء الرحلات العارضة (تشارتر) من جميع مدن الخليج العربي. ويقول **حسن الشافعي**، مدير عام أحد الفنادق الكبرى في مصر: "سيزيد التدفّق العربي السياحي إلى مصر هذا الموسم بنسبة 50 في المئة، ويعزى ذلك إلى أحداث 11 أيلول/ سبتمبر كما إلى الحملات الترويجية الناجحة التي تقوم بها الجهات المصرية المعنية في منطقة الخليج العربي، فضلاً عن تسهيلات إجراءات الحصول على سمات الدخول والأسعار التنافسية المتوافرة في مصر. ويتوقّع المراقبون أن تستقبل مصر هذا العام ما يزيد على المليوني عربي في قطاع السياحة.

الأردن

تبدو الأردن أكثر الدول العربية تأثراً بالأحداث الدامية في فلسطين المحتلة، ومع ذلك تتوقّع المملكة الهاشمية استقبال مليون سائح عربي خلال موسم الصيف الحالي. وتشير إحصاءات الأشهر الأربعة الأولى من العام الجاري إلى أنّ عدد السيّاح العرب ارتفع بنسبة 8 في المئة، ويشكّل هؤلاء 64 في المئة من إجمالي عدد السيّاح في المملكة. وتبلغ نسبة الخليجيين 80 في المئة من إجمالي السيّاح العرب.

ويعوّل الأردنيون كثيراً على تدفّق السيّاح العرب لأنّ المؤشرات السياحية الكلية تشير إلى تراجع نسبته 12 في المئة في العدد و10 في المئة في الإنفاق خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام الجاري.

وإذا كانت نسبة النمو المتوقّعة ضعيفة نسبياً إلاّ أنّ الإنفاق السياحي المرتقب سيكون مجزياً بالنظر إلى إمكان استقبال سيّاح عرب لا عهد للأردن بهم من قبل، إذ تشير الإحصاءات الأولية للحجوزات إلى قدوم شرائح مليئة لعدد ليال سياحية أكبر من المتوسط العام.

تونس

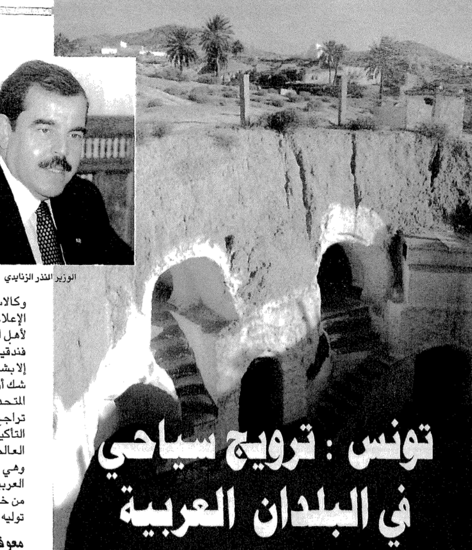
تسعى تونس لسد فجوة التناقض بين حجم الاستثمارات العربية في قطاع السياحة فيها وبين عدد السيّاح العرب القادمين إليها، ففي حين تأتي الاستثمارات في المرتبة الأولى بنسبة 90 في المئة من إجمالي الاستثمارات السياحية الأجنبية في تونس، نجد أنّ عدد الوافدين من بلدان المشرق العربي والشرق الأوسط والخليج العربي لا يتجاوز 1 في المئة من إجمالي روّاد تونس للسياحة!

وتونس، فشأنها شأن المغرب ومصر، تأثرت سلباً بأحداث 11 أيلول/ سبتمبر، إذ تراجعت فيها نسبة السيّاح الغربيين، وهي تسعى لسد الفجوة بتكثيف جهود الترويج في البلدان العربية، وتمّ رفع الميزانية المخصصة لذلك واتخذت قرارات عاجلة بإعادة فتح مكاتب السياحة في جدّه مع إمكان زيادة عدد هذه المكاتب في الخليج العربي. إلى ذلك، تُبذل جهود حثيثة لزيادة الربط الجوي بين تونس وبلدان المشرق العربي، وتسهيل إجراءات الحصول على سمات الدخول للمواطن العربي العادي، فضلاً عن إمكان إعادة النظر بمبدأ التصريح عن العملات الأجنبية.

المغرب

وإذا كان المغرب أكثر جذباً للسيّاح العرب من دول أخرى في المغرب العربي الكبير، إلاّ أنّ عدد السيّاح العرب في المملكة ضئيل نسبياً مقارنةً بعدد السيّاح الأجانب ولا سيما الأوروبيين منهم.

ومع "الصحوة الجديدة" عرف المغرب، كما تونس ومصر، أهمية التركيز على جذب السيّاح العرب بعد تداعيات أحداث 11 أيلول/ سبتمبر على هذا القطاع. ■



الوزير المنذر الزنايدي

تونس : ترويج سياحي في البلدان العربية

تطوّرت السياحة في تونس بشكل مطرد في السنوات السابقة سواء لجهة البنية التحتية او لجهة عدد الوافدين الذي بلغ العام الماضي ما يفوق الـ 5 ملايين زائر، واستمر التفاوت الكبير بين عدد السياح الأوروبيين والسيّاح العرب في تركيبة الوافدين إلى تونس. فالأوروبيون لا يزالون يشكّلون النسبة الأكبر من الوافدين، في حين تسجّل نسبة مهمة من بلدان المغرب العربي، أما الزوار من منطقة الشرق الأوسط وبلدان الخليج، فلا تزال نسبتهم ضئيلة ولم يتجاوز عددهم الـ 50 ألفاً في أفضل الحالات.
إزاء هذا الوضع عمد وزير السياحة التونسي **المنذر الزنايدي** إلى رسم ستراتيجية طموحة منذ تسلّمه الوزارة قبل اكثر من 18 شهراً، تتمحور حول مرتكزين أساسيين هما:
– المحافظة على الأسواق التقليدية وتعزيزها بالمزيد من الوسائل والجهود الترويجية.
– فتح أسواق جديدة وإعطاء الأهمية القصوى للأسواق العربية.

التوجّه عربياً

لتحقيق هذه الستراتيجية، كان لا بدّ من مراجعة شاملة لأساليب الترويج خصوصاً في الأسواق العربية، ودعوة المؤسسات الفندقية إلى رفع مستوى خدماتها وتشجيع الاستثمار في مشاريع مكمّلة للسياحة في مجالات المطاعم والملاهي والترفيه والرياضة وغيرها. ومع استمرار تنفيذ الخطط التسويقية في بلدان أوروبا يمكن القول أن وزارة السياحة بكامل أجهزتها بما فيها الديوان الوطني للسياحة وعلى رأسها الوزير **الزنايدي**، قامت بحملة ترويجية في البلدان العربية لم تشهدها الوزارة من قبل، وأبرز ما تميّزت به هذه الحملة أنها لم تكن ظرفية أو محددة بتاريخ معين، بل أتت على شكل خطة مدروسة طويلة المدى، بدأت بزيارات استكشافية العام الماضي وتطورت إلى برامج متنوعة في مختلف الأسواق سواء الخليجية أو المشرقية أو المغاربية، إذ تكاثرت الزيارات الميدانية والمعارض السياحية والاتصالات مع وكالات السياحة والسفر العربية ووسائل الإعلام العربية. كما تميّزت بمشاركة فاعلة لأهل المهنة من مكاتب سفر ومؤسسات فندقية، وهذا الأمر لم يكن يحصل في السابق إلا بشكل محدود وفي مناسبات خاصة. ولا شك أن أحداث أيلول/سبتمبر في الولايات المتحدة أثّرت إيجاباً في هذا الاتجاه نتيجة تراجع حركة السياحة والسفر العالمية مع التأكيد أن خطة الوزير **الزنايدي** الموجّهة إلى العالم العربي تمّ اعدادها قبل تلك الأحداث وهي أتت نتيجة قناعات بأهمية السياحة العربية البينية، ونتيجة خبرات تكونت لديه من خلال علاقاته مع الأسواق العربية أثناء توليه وزارة التجارة.

معوقات قابلة للمعالجة

تبدو النتائج مشجّعة والآفاق كبيرة، ويبرز ذلك من خلال برامج المتابعة والمتغيرات الحاصلة في مجال الترويج، لكن ذلك لا ينفي وجود بعض العراقيل أمام تطور السياحة العربية باتجاه تونس، وهي عراقيل يمكن معالجتها تدريجياً بجهود مشتركة.
وهناك إجماع في بلدان الخليج على معوقات السفر إلى تونس المتمثّلة بعدم وجود رحلات مباشرة من معظم العواصم الخليجية إلى تونس، كما أن التعريف بمقومات السياحة التونسية لا يزال أقل بكثير من المطلوب مقارنة باحتياجات العائلة العربية إلى وجهات سياحية جديدة، ومقارنة بحملات التعريف والترويج التي تقوم بها معظم البلدان السياحية لجذب الزوار الخليجيين سواء بلدان البحر المتوسط أو من منطقة شرق آسيا.
وعلى الرغم من غياب بعض الاحتياجات

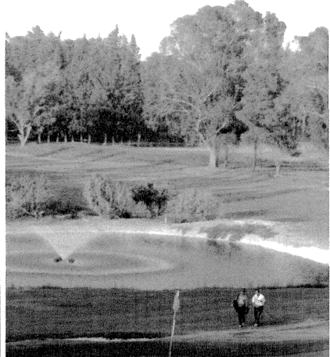




والخدمات التي تطلبها العائلة العربية، فإن المنتوج السياحي التونسي شهد قفزة نوعية في السنوات الأخيرة وارتقى إلى مستوى عالمي بالخدمات والمرافق والتنويع، وكل ذلك يحتاج إلى برامج ترويجية مكثفة وجهود تفوق ما تقوم به بلدان المشرق العربي مثل مصر ولبنان وسورية والأردن نظراً لقربها جغرافياً وللغياب الخليجي الطويل عن منطقة شمال أفريقيا.

فبعد أن كانت البنية السياحية في تونس موجهة للسياحة الأوروبية والرحلات المنظمة في إطار مجموعات، الأمر الذي جعل النسبة الأكبر من طاقة الاستيعاب هي من فئة 3 نجوم، تغيّرت الصورة حالياً بعد قيام عدد كبير من فنادق الدرجة الأولى ودخول مجموعات فندقية عالمية إلى تونس، ما ساهم في تحسين الخدمات فضلاً عن إنجاز الكثير من المرافق الترفيهية والرياضية، وتزامن ذلك مع تحرير الاقتصاد وفتح باب الاستيراد وإنشاء مراكز للتسوق.

وحقّقت تونس نجاحاً ملفتاً في مجال المعالجة بمياه البحر حيث أنشأ العديد من الفنادق مراكز خاصة بهذا النوع من الخدمات، فيما عمدت مجموعات فندقية تونسية إلى إنشاء منتجعات متكاملة للمعالجة الصحية والجمالية. وتحتل تونس اليوم المرتبة الثانية عالمياً في هذا المجال الذي يشكّل منتوجاً سياحياً راقياً يجذب السياح ذوي القدرة الشرائية العالية.



منتوج متنوع وبوادر مشجّعة

وبعد نجاح تونس في تنويع منتوجها السياحي من خلال السياحة الصحراوية التي شكّلت ركيزة أساسية في التنويع وإطالة فترة الموسم السياحي بحيث بات يمتد على مدار السنة، تمّ خلق مناطق سياحية جديدة أبرزها "ياسمين الحمامات" التي تضم مجموعة متميزة من فنادق الـ 5 نجوم والمزوّدة بجميع وسائل الرفاهية إلى جانب المنشآت الرياضية والصحية. وجرى الإعلان مؤخراً عن مشروع تهيئة منطقة سياحية جديدة في عين دراهم الجبلية المكسوة بالغابات والمطلة على البحر ما يوفر تنويعاً جديداً للسياحة التونسية.

وفي نظرة سريعة إلى التطورات الحاصلة نجد أن معظمها يصب في خانة السياحة العربية وهذا ما ساعد على توفير حدود معينة من النجاح في أول حملة ترويجية في الأسواق العربية، إذ أن الكثير من العقود والاتفاقات جرى إبرامها مع وكالات ومكاتب سياحة وسفر في السعودية والكويت تمحورت حول سياحة الشبان والعائلات والمؤتمرات، إضافةً إلى إهتمام بمراكز المعالجة بمياه البحر.

والملاحظ حالياً، أن عدد الزوار العرب ارتفع في الآونة الأخيرة لكنه لم يشكّل ظاهرة مشابهة لما تشهده بلدان المشرق العربي، فيما يعتبر البعض في تونس أنها بداية مرحلة جديدة يتوقع أن تتواصل وتتطور منذ هذه السنة، وهذا ما يلقي مسؤولية كبرى على عاتق الجميع في تونس مسؤولين ومهنيين، إذ أن التحدي الكبير سيكون في نجاح أسلوب التعامل مع الوافدين العرب وتوفير راحتهم لضمان عودتهم مرة ثانية، وليكونوا خير سفراء للسياحة التونسية فينقلون انطباعاتهم ومشاهداتهم إلى غيرهم، وسيكون ذلك أحد أهم وسائل الترويج والدعاية للسياحة التونسية. ■

مقال

بين قمة الغذاء وقمة الأغنياء

د. شفيق المصري

شهد شهر حزيران (يونيو) قمّتين عالميتين متناقضتين: الأولى "قمة الغذاء" التي دعت إليها منظمة الأغذية والزراعة (فاو) في روما في 2002/6/10 وحضرها ممثلو 183 دولة مع غياب رؤساء الدول الغنية. والقمة الثانية تمثّلت باجتماع وزراء خارجية الدول الصناعية السبع الكبرى، إضافة إلى روسيا وذلك في بريطانيا في 2002/6/13 ومن ثم قمة مجموعة الدول السبع ذاتها في كندا في الشهر ذاته.

والواقع أن التعارض بين القمتين الدوليتين لا ينعكس على التمثيل والحضور فقط وإنما على جدول الأعمال والهواجس والمطالب المتعارضة أيضاً. ولذلك يمكن القول أن هاتين القمتين تمثّلان بالفعل الوضع الثنائي القائم في العالم اليوم. هذا الوضع الذي يتحكّم به صراع طبقي دولي بين فقير يزداد فقره تفاقماً وبين غني يسعى إلى مضاعفة الربح وتوفير المزيد من الكفاية والتقدّم.

والهوّة الطبقية الدولية تؤكد مجدداً أن كلا المنطقين خاطئ ومغرض. فالمسؤولية مشتركة، في الواقع، بين دول فقيرة لا تجهد ذاتياً في التصدّي لفقرها وبين دول غنية تفكر بالربح لا بالبشر وتغفل النداءات المتكرّرة لإنقاذ ما يقارب المليار من الجيّاع في العالم.

والاختلاف في الرؤية والمعالجة طاول أسرة الأمم المتحدة ذاتها التي بدأت منذ التسعينات، وبحكم تركيبة كل منها، تتحدّث بلغة مزدوجة: بين منتقد للنمط الجديد المعولم من الاقتصاد وبين مؤيد له وساعٍ إلى تسييره وتفعيله.

800 مليون جائع

كان المدير العام لمنظمة الأغذية والزراعة قد لخّص المشكلة التي تواجهها الدول الفقيرة (ومعظمها أفريقي) بـ:

– إن نحو 80 في المئة من سكان هذه الدول الفقيرة يعملون في القطاع الزراعي وهم بحاجة ماسة إلى تطوير هذا القطاع تقنياً.

– إن هذا الفيض الهائل من سكان العالم – ستة بلايين على الأقل – يجب أن يواكب جهوداً إضافية ومتواصلة في استغلال الأرض وزيادة الإنتاج، وهذا يقتضي حسن توظيف المعرفة الجديدة ووسائلها من أجل هذه الغاية.

– إن كلفة الحروب التي نشبت خلال العقود الثلاثة الماضية بلغت أكثر من 4,3 بلايين دولار سنوياً، وهذا الرقم يكفي لإنقاذ 330 مليون جائع. وعلى هذا فإن العالم مدعو اليوم إلى فهم هذه المعادلة الجديدة: "لا نمو من دون سلام، ولا سلام من دون عدالة، ولا عدالة من دون أمن غذائي".

– إن الجهود الدولية التي بذلت على هذا الصعيد منذ العام 1996 والتي هدفت، في حينه، إلى خفض عدد الجائعين بمعدل 22 مليون جائع سنوياً لم تستطع أكثر من خفضهم بمعدل ستة ملايين فقط سنوياً.

ولهذا فإن المطلوب يبقى قائماً بكل عناصره، أي ضرورة إطعام 800 مليون جائع ومنهم 300 مليون من الأطفال.

– ومن أجل تحقيق هذا الهدف يجب التوجّه أيضاً إلى إستنفار دول الجنوب كافة وليس فقط إلى استجداء الدول الغنية وذلك من خلال إستنفار كافة القدرات والطاقات والثروات.

إلاّ أن هذا التشخيص الذي تصوّره المدير العام لمنظمة الاغذية والزراعة لم يقترن بأية نتيجة إيجابية في قمة روما وذلك بالنظر إلى غياب الدول الغنية من جهة، وعدم تقديرها لهذه المقتربات من جهة ثانية، وعدم حسم دول الجنوب موقفها من جهة ثالثة.

تمنيات

وإذا كان الإعلان العالمي الذي صدر في نهاية قمة الغذاء العالمي يتشبّث بالتعهّد ذاته الذي أطلقه المجتمع الدولي منذ العام 1996 أي خفض عدد الجائعين البالغ 800 مليون نسمة إلى النصف في العام 2015، فإن هذا التشبّث يبقى من قبيل التمنّي أكثر من التخطيط، وذلك لعوائق كثيرة منها:

– إن المطالب التي تنشدها دول قمة الغذاء من بعضها البعض غير مضمونة النتائج لأن التجارب بصددها لم تكن مشجّعة في الماضي سواء لجهة التعاون الجنوبي – الجنوبي، أو لجهة الإصلاح السياسي والإقتصادي المطلوب لدى كل منها.

– وكذلك فإن المطالب الموجّهة إلى الدول الغنية (تخصيص 0,7 في المئة من ناتجها الوطني القائم لمساعدة دول الجنوب النامية و0,15 في المئة منه للدول الأقل نمواً) لم تحظ لغاية الساعة بأي اهتمام يُذكر من قبل هذه الدول القادرة.

– أما ما تنتظره هذه الدول الفقيرة من هيئات الأمم المتحدة الإنمائية الاخرى فهو محصور في الواقع بقدرات هذه الهيئات وإمكاناتها التقنية والمالية المحدودة أصلاً.

ومع ذلك كله فإن الاقتناع الدولي يتزايد يوماً بعد يوم: إن مشكلة الفقر لا تقتصر على الفقير وحده وإنما على محيطه أيضاً ومن هنا كانت التوصية انه "من مصلحة الجميع، الأثرياء والفقراء، التوصّل في أسرع وقت ممكن إلى عالم أكثر إنصافاً".

ولا يزال البعض مصرّاً على موقفه الأساسي وهو ضرورة الربط بين النمو الإقتصادي ونسبة الفقر في العالم، بمعنى أن الأداة الأكثر فاعلية لتقليل نسبة الفقر تتمثّل في زيادة النمو الإقتصادي الذاتي لهذه الدول الفقيرة. وإذا كان ثمة فرص لأية مساعدات دولية فلتكن هذه المساعدات هادفة إلى زيادة هذا النمو بالذات.

إلاّ أن عدداً من الناشطين ضد العولمة لا يقبل هذا التنظير على إطلاقه وإنما يصرّ على عدم تقديم التجارة على الزراعة من جهة وعدم إفساح المجال أمام الشركات الإقتصادية العملاقة في فرض هيمنتها من جهة ثانية.

الضفّة الأخرى

أما على الضفّة الثانية والبعيدة نسبياً، فإننا نشهد تراكماً مضاعفاً من الهواجس المغايرة. ومن خلال رصد سريع لهذه الهواجس التي تتحكّم بدول الشمال عموماً ومجموعة الدول الصناعية السبع خصوصاً نلاحظ:

– إن الهاجس الأساسي لهذه الدول الغنيّة مجتمعة يتمثّل بضرورة تشجيع الإقتصاد المعولم المستند إلى عدد من الأركان الأساسية كالتقدّم التقني المحصور نسبياً بدول الشمال، والآليات الناظمة للتجارة الدولية، ولحماية الملكية الفكرية، وللمساعدات المشروطة للدول الاخرى، ولفرض القرارات الملزمة دولياً، ولثورة الإتصالات... إلخ.

– وهذا الهاجس الأساسي (الهادف إلى تراكم الإنتاج ومن ثم شمولية تصديره من دون أية عوائق إلى أسواق العالم) يستلزم عدداً من الضمانات المتمثلة بمكافحة الإرهاب ونزع السلاح ذي الدمار الشامل من بعض دول الجنوب وفرض الإستقرار والإزدهار والإستمرار السياسي والإقتصادي والإجتماعي معاً.

وقد نجحت دول الشمال في تدعيم السبل والوسائل والآليات الكفيلة بتحقيق هذه الرغبات – الهواجس سواء لجهة التكامل الروسي – الأطلسي أو لجهة تفعيل منظمة التجارة الدولية أو لجهة التوافق الدولي على عولمة مكافحة الإرهاب... إلخ.

– وتملك دول الشمال اليوم جواباً يكاد أن يكون موحّداً بينها إذا ما سُئلت أي مساعدة أو حوار شمالي – جنوبي. ويتلخّص هذا الجواب بأن الظروف الراهنة لم تعد متاحة للمساعدات الاقتصادية من دون مقابل. فالمطلوب اليوم ضبط الحكم السياسي (الجنوبي) وديمقراطيته وشفافيته ومؤسساته... إلخ وتشجيع الإستثمارات المضمونة والمبادلات التجارية المربحة... إلخ. ولهذه الشروط المسبقة وسائل معروفة وآليات منظمة وضمانات واضحة وما إلى ذلك. ولقد آن للدول وللأمم المتحدة معاً أن تحسن قراءة هذه الشروط العالمية المسبقة لكي لا تبقى على الرصيف الآخر المنسي.

الموقف العربي

والمعروف أن الدول العربية تندرج في مجموعة الدول النامية بشكل عام أي أنها معنية بهواجس الجنوب وتطلعاته.

والمعروف أيضاً أن الإحصاءات الراهنة تشير إلى أن الاداء الإقتصادي للدول العربية كان مخيباً للآمال في تباطؤ وتيرته أحياناً وحتى في نموه السلبي أحياناً أخرى. وتعاني اقتصادات المنطقة العربية عموماً الركود بل التراجع بسبب عدد كبير من المعوقات الشرق أوسطية السياسية – العسكرية – الإقتصادية المعروفة.

وعلى الرغم من سياسة التخصيص والإنفتاح الإقتصاديين لدى بعض الدول العربية، فإنها لم تنجح في جذب الإستثمارات والمساعدات الخارجية الموعودة. ولذلك تعكف بعض هذه الدول اليوم – ولا سيما مصر – إلى الإستعاضة عن هذه الأوضاع المحرجة بدفع الإقتصاد البيني العربي وتفعيل الصناديق المالية العربية والبحث جدّياً في تحقيق مشروع المنطقة التجارية العربية الحرّة.

أما في سياق علاقاتها مع الغرب والدول الصناعية الكبرى، فإن الدول العربية تسعى – بشكل ثنائي – إلى عقد اتفاقات التنسيق والشراكة وتحاول الإستجابة إلى الشروط المسبقة لهذه الإتفاقات.

ولعل هذه الثنائيات الإقتصادية التي تهدف كل دولة عربية، على حدة، الإفادة منها تؤثر سلباً على قدراتها التنافسية الإقتصادية الموحّدة من جهة وتثنيها عن تعزيز العلاقات العربية – الإقتصادية الموحّدة من جهة اخرى. والملاحظ هنا أيضاً أن الأوضاع الشرق أوسطية والخلفيات الإجتماعية وردود الفعل على أحداث أيلول/ سبتمبر 2001 تدفع حالياً بعض الدول والشركات الغربية العاملة في صناعة النفط إلى التردّد في تنفيذ الإمتيازات التي حصلت عليها في هذه الدول النفطية. ويشير بعض المراقبين إلى أن سوق النفط الشرق أوسطية تعاني حالياً بعض مظاهر التردّد والفوضى على الرغم من الضمانات المقدّمة بهذا الصدد. ولعلّ هذا الواقع يتضمن عنصراً إضافياً من العناصر التي تعرقل مسألة الحوار والتعاون بين الشمال والجنوب أيضاً.

شروط الأغنياء

وبذلك تصبح الصورة الإقتصادية لدى قمة الغذاء أكثر حدّة بعد أحداث 2001/9/11 حيث استطاعت الولايات المتحدة أن تقود قمة الأغنياء إلى مناخات حاسمة في تعاملها مع الدول النامية من جهة والأقل نمواً من جهة ثانية. والموضوع، بإطاره العام، لم يعد يقتصر على عولمة مكافحة الإرهاب فقط وإنما على تشديد فو اصل العلاقات الإقتصادية والأمنية والسياسية الدولية أيضاً:

فإذا كان الإتحاد الأوروبي مثلاً راغباً في تفعيل الوجه الثنائي من الحوار المتوسطي بالنظر لصعوبات تفعيل الحوار بكامله، فإنه يحرص على ضبط البنود الامنية (مكافحة الإرهاب) والسياسية (حقوق الإنسان) والإقتصادية (الإقتصاد المفتوح والخاص)... إلخ في كل اتفاق شراكة بين هذا الإتحاد وبين كل دولة عربية متوسطية على حدة.

وإذا كانت للولايات المتحدة مصالح بترولية في الخليج فإنها تبدي سياسة حاسمة ومعلنة في هذا الإطار وبكل ما يتعلق بإنتاج النفط أو بأسعاره وذلك تحت طائلة الإجراءات العقابية الإقتصادية والسياسية.

هذا بالإشارة إلى ان الدول الأوروبية والأميركية أصبحت، بعد 9/11، أكثر إنغلاقاً أيضاً في ما يتعلق بمسائل الهجرة والإقامة والعمل في مجالاتها المختلفة، ما يدفع الدول العربية عموماً، من الخليج إلى المغرب العربي، إلى البحث عن بدائل مناسبة. ولا ينفع، في هذا الإطار، أي مسعى للإستفادة من تعارض المصالح الأوروبية والأميركية الإقتصادية.

والبديل الوحيد المتاح هو الإفادة من أي تنسيق أو تعاون جنوبي – جنوبي من جهة، وتعزيز العلاقات الإقتصادية الإقليمية من جهة ثانية، وأعتماد السياسة الأكثر جرأة في إصلاح أوضاعها الداخلية السياسية والإقتصادية من جهة ثالثة. والمهم، في ذلك كله، أن تدرك دول الجنوب عموماً خطورة أوضاعها الراهنة وتقلّل من خسائرها الثقيلة على كل صعيد قبل فوات الأوان.■



بعد النتائج المشجّعة لـ فندق متروبوليتان

الحبتور: ندرس تنفيذ مشاريع أخرى في لبنان

لدينا عتب على الحكومة اللبنانية....

يشكّل فندق متروبوليتان بالاس، بيروت (تمّ افتتاحه في أيلول/سبتمبر 2001) محطة استثمارية بارزة في مسيرة مجموعة الحبتور الإماراتية، لا سيّما على صعيد استثماراتها في البلدان العربية والتي تشمل إلى الإمارات، لبنان، الأردن ومصر.

وكانت المجموعة تأسست في نهاية العام 1970 منطلقة من دولة الإمارات ومن قطاع المقاولات الذي قادها إلى قطاعات أخرى متنوّعة في الصناعة والتجارة والخدمات في مجالات السياحة والفندقة والتعليم.

ما هو تقييم خلف الحبتور رئيس المجموعة لنتائج استثماره الأخير في لبنان والمتمثّل في فندق متروبوليتان؟

وما هي المشاريع الجديدة الموضوعة على "الأجندة"؟ وما سرّ نجاح هذه المجموعة التي اكتسبت سمعة واسعة؟

"الإقتصاد والأعمال" إلتقت خلف الحبتور في بيروت وحاورته حول قضايا وموضوعات عدّة كان لا بدّ أن تكون البداية مع المشاريع الجديدة، فقال:

"آخر ما نفّذ من المشاريع الإستثمارية كان فندق متروبوليتان بالاس/بيروت، وهناك مشروع فندق جديد في دبي سيقام على جزيرة النخلة (بالم أيلاند) التي تعتبر من أضخم المشاريع في دبي. وقد تمّ شراء الأرض وباتت التصاميم جاهزة وسنبدأ العمل خلال عام ونصف العام على أبعد تقدير في انتظار انتهاء الأعمال الأساسية في مشروع النخلة".

وكانت مجموعة الحبتور وقّعت عقد شراء الأرض في أيار/مايو الماضي وهي ستشهد قيام فندق قدرت مصادر المجموعة كلفته الأولية بنحو 64 مليون دولار أميركي، ويهدف بناء جزيرة النخلة إلى زيادة المساحات البحرية في إمارة دبي وإيجاد شواطئ جديدة بطول 120 كلم، ومن المتوقّع أن تستوعب هذه الجزيرة نحو 40 فندقاً من مستويات مختلفة.

أين الاهتمام الرسمي؟

وانتقل **الحبتور** للحديث عن استثمارات المجموعة في لبنان من خلال فندق متروبوليتان بالاس، فقال: "من الناحية التجارية ومن حيث عدد النزلاء أفراداً وشركات لبنانية وخليجية وأوروبية، فإنّ الحسابات تشير إلى أنّ هذا الإستثمار حقّق عائداً أعلى مما كان متوقعاً... والأمور تسير في شكل منتظم وهذا يعود في الدرجة الأولى إلى مستوى الكفاءات اللبنانية من الناحيتين العلمية والثقافية".

وفي ما يشبه العتب المحبّ قال **الحبتور**: "لنا ملاحظة حول الجانب الرسمي اللبناني الذي لم يحقّق لنا أي مردود. وكنّا نتوقّع أن تكون لنا حصة ولو ضئيلة من النشاطات الرسمية... فهذا الغياب على الصعيد الرسمي لا يشجّع المستثمرين الراغبين في دخول السوق اللبنانية لأنه يشعرهم بأنهم غرباء". "واستطرد قائلاً: "أعتقد أنّ المسؤولين لا يعرفون هذه التفاصيل... وأنا شخصياً لم أكن على علم بها ولكن عندما علمت انزعجت..." وتابع معاتباً: "على الرغم من أنّ اللبنانيين عامة من حكوميين ورجال أعمال وأفراد يمضون أوقاتاً في الفندق وكأنهم في بيوتهم، فإنّ الحكومة لا تأخذ الفندق في الاعتبار عند استضافتها وفوداً أو مؤتمرات إقليمية ومحلية ودولية رغم أنّ الفندق يقدّم أفضل التسهيلات ويتمتّع بالفخامة والموقع، وبات مقصداً للرؤساء والعائلات المالكة والأفراد من جميع البلدان العربية".

وعاد **الحبتور** ليؤكد أنه على الرغم من نسبة الإشغال العالية للفندق "فإنّ الدعم الرسمي معنوياً ومالياً هو جزء من البيئة الإنسانية التي تعمل الشركة ضمنها".

وانعدام هذا الدعم، ولو كان رمزياً، هو أسوأ من الخسارة، وقد يؤثر على قراراته الإستثمارية اللاحقة...

وتابع **الحبتور** قائلاً: "نحن نجذب الأموال إلى لبنان ولا نأخذها منه، بينما البعض يأخذون أموالاً من المصارف اللبنانية".

أمّا عن الوجه الإجتماعي لهذا الإستثمار فيقول: "هناك حالياً أكثر من 400 عائلة تستفيد من فرص العمل التي وفرّها استثمارنا في بيروت. وهناك أيضاً مشروع ثانٍ وربما ثالث، سيوفّران فرص عمل إضافية بحيث يصل معهما عدد العائلات المستفيدة إلى 1500 عائلة.. هذا إضافة إلى آلاف العائلات التي تستفيد من هذه الإستثمارات بصورة غير مباشرة...".

مركز للمؤتمرات؟

وفي إطار نشاطات مجموعة الحبتور في لبنان تردد أنها تعتزم بناء مركز للمؤتمرات في عقار محاذٍ للفندق، ليكون من أضخم المراكز في الشرق الأوسط يطلق عليه "متروبوليتان سيتي سنتر" ويضم شققاً

مفروشة ومراكز للتسوّق والترفيه وقاعات للمؤتمرات تتسع لأكثر من 3 آلاف شخص.

رئيس المجموعة خلف الحبتور لم ينفِ ذلك لكنه نفى أن يكون قد اتخذ قراراً نهائياً في هذا الشأن وقال: "هناك دراسة حول مدى التوسّع في لبنان أو الإكتفاء بما هو قائم، بمعزل عن مدى إلتزامنا وإيماننا وثقتنا بمستقبل بيروت الواعد. فجميع الدراسات الهندسية والإقتصادية جاهزة لهذا المشروع ولمشاريع أخرى. لكن المسألة تتطلب قراراً يتماشى مع ستراتيجية الشركة ورؤيتها لمدى وحدود استيعاب لبنان في ظروفه الراهنة للمشاريع الموجودة والمطروحة"، وأكد: "إذ لمسنا أنّ هناك ارتياحاً من المجتمع الأهلي في لبنان فنحن مستعدّون لاتخاذ القرار".

وتحدّث الحبتور عن مرحلة الإنتظار والترقّب لتقييم الوعود التي قُطعت له فقال: "لا نريد الكلام الرخيص، بل نريد تنفيذ الوعود" وتساءل: "هل الحكومة اللبنانية مستعدة للنظر إلى فندق متروبوليتان بالاس عند استضافة مؤتمر القمة الفرانكوفونية المرتقب، علماً أن لدى الفندق قاعات يمكنها استيعاب جميع الرؤساء والوفود المشاركة. فالمشكلة مع الحكومة اللبنانية لا تتعلّق بإعطاء التراخيص وتسهيل وتيسير المعاملات، بل هي تكمن في معرفة الموقف المبدئي من الدعم المادي والمعنوي لإستثماراتنا".

درع تقديري لـ خلف الحبتور

تلقّى خلف أحمد الحبتور، رئيس مجموعة الحبتور، درعاً تقديرياً لمساهماته المتنوّعة في الإستثمار في لبنان وخلق فرص العمل لأبنائه. الدرع قدمته ندى الروس باسم نادي ليونز بيروت فينيسيا لمناسبة العيد الـ 21 للنادي وخلال احتفال أقيم في فندق ميتروبوليتان بالاس.

تحدّثت الروس فنوّهت بمساهمات الحبتور الإستثمارية، ورد على ذلك مؤكداً مواصلة الإستثمار ضمن ستراتيجية طويلة المدى.

وعاد خلف الحبتور ليؤكد على الجدوى الإجتماعية من توجهّاته فقال: "لا نريد تشييد العمارات، بل بناء مشاريع تخلق فرص عمل تشكّل شراكة مع المواطن اللبناني، ونحن لا ننظر إلى الإستفادة: على المدى القصير... لدينا نفس طويل.. إنما هذا النفس قد يحتاج من وقت إلى آخر إلى القليل من الأوكسجين".

الدقّة والسرعة

وينتقل الحوار مع خلف الحبتور من لبنان والمحبة له والعتب على حكومته إلى المجموعة نفسها التي يتجاوز عمرها الثلاثة عقود والتي انطلقت من قطاع المقاولات كما سبقت الإشارة.

فيقول أنّ المجموعة اكتسبت سمعة تقوم على أساس الدقّة في المواعيد والسرعة في التنفيذ. "فالمشاريع الكبرى في دولة الإمارات التي تتطلب استعجالاً في التنفيذ تتولّى مجموعة الحبتور – قسم المقاولات – تنفيذها بفضل عامل الثقة".

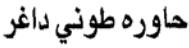
وفي سجل الشركات غير دليل على هذا ومن ذلك تنفيذ مشروع برج العرب في دبي وتشييد مبنى فندق متروبوليتان بالاس في بيروت الذي أثار الإعجاب لجهة سرعته، فضلاً عن العديد من المباني الحكومية والمستشفيات. ويقول خلف الحبتور: "الوقت شيء مهم جداً لديّ...".

الموارد البشرية

غير أنّ النجاح لا يرتبط بالدقّة والسرعة وحسب بل بالعنصر البشري الذي لولاه لا يمكن أن تكون هناك دقّة أو سرعة.

يقول الحبتور: "المجموعة تضّم حالياً أكثر من 10 آلاف موظف، وتنمية هذه الموارد صعبة جداً وبسيطة جداً في آن.

... نستقطب الخريجين الجدد ونعرّفهم على طبيعة عملنا للإحتفاظ بالصالحين منهم. المسألة لا تحتاج إلى عبقرية. يأتي الموظف ويختلط معنا... إذا عرف طبيعة عملنا وعمل بجد واحترافية، وإذا كان ممثلاً لنا خارج المجموعة نحتفظ به. نحن نعرف العناصر الجيدة خلال أشهر قليلة والذي يتّم اختياره يصبح بيننا وبينه رباط وثيق بدليل أن لدينا موظفين عرباً وأجانب يعملون معنا منذ ما يزيد على 30 عاماً. ويحرص خلف الحبتور شخصياً على تخصيص جزء من وقته للتفاعل مع الموظفين سواء من خلال لقاءات دورية أو إحتفالات بمناسبات معينة. ■


حاوره طوني داغر

متروبوليتان بالاس - بيروت

حقّق فندق متروبوليتان بالاس– بيروت ومنذ افتتاحه قبل بضعة أشهر، نجاحاً ملحوظاً ومطرداً وذا آفاق واعدة خصوصاً في نشاطي الغرف والحفلات، في حين تجهد الإدارة لدفع النشاط في مجالي المؤتمرات والمطاعم.

وتمّ مؤخراً تعيين آرثر دوسنو (هولندي) مديراً جديداً للفندق وهو يتمتّع بخبرة طويلة ويعمل مع المجموعة منذ فترة.

وقال المدير الجديد: "أنظر إلى المستقبل أكثر ما أنظر إلى الماضي، أعمال الفندق جيدة بالإجمال إلاّ أنه ينبغي أن تكون أفضل خصوصاً أنّ نسبة الإشغال تصل إلى مئة في المئة في خلال المواسم السياحية، بينما تكون مرتفعة لكن غير مرضية في الفترات الأخرى، وهذا الأمر يتطلب جهوداً تسويقية إضافية.

أمّا على صعيد المطاعم فذكر دوسنو أنّ المطاعم القائمة مميّزة جداً، فالمطعم الإيطالي "فينيتزيا" يديره إيطاليون بمن فيهم رئيس الطهاة، وكذلك الأمر بالنسبة إلى المطعم الصيني، وهذا يعطي أصالة غير متوفرّة في عدد كبير من المطاعم". وأكّد أنه ينبغي التذكير دائماً بوجود المطاعم في الفندق من خلال حملة تسويقية مركّزة.

دوسنو ذكر أنّ نسبة الإشغال في الفندق مرتفعة جداً خلال الصيف وأنّ معظم نزلاء الفندق هم عائلات عربية في غالبيتهم كما لاحظ وجود عدد كبير من الأمراء العرب والعائلات المالكة في دول الخليج. وذكر أنه تمّ إلغاء عدد من الغرف وتحويلها إلى أجنحة لإستقبال الضيوف من هذه العائلات.


1mg
CARLTON
1mg TAR
كـارلـتـون. خـيـار حـان وقـتـه.



الرئيس التنفيذي لشركة فنادق البحرين

بوزيزي: الإدارة العربية للفنادق أثبتت نجاحها

محمد جاسم بوزيزي الرئيس التنفيذي لشركة فنادق البحرين يعتبر بين أحد أبرز العاملين في القطاع السياحي في منطقة الخليج، بالنظر إلى خبرته الطويلة ونشاطه الدائم وسعيه إلى ترسيخ التوجّه نحو تطوير الإدارة الوطنية للمنشآت الفندقية.

وكانت شركة فنادق البحرين تأسّست في العام 1967 بغرض بناء وإدارة الفنادق والتعاطي مع خدمات التموين والمأكولات والمشروبات في البحرين وخارج البحرين.

ويفتخر **محمد بوزيزي** بأن أولى ثمار شركة فنادق البحرين كانت في افتتاح فندق الخليج في العام 1969 كأول فندق في البحرين من فئة الـ5 نجوم. ولم تعد ملكية الشركة تقتصر على فندق الخليج وحسب، بل تشمل نشاطات ومنشآت أخرى. ويقول **بوزيزي**: "إلى فندق الخليج، تملك شركة فنادق البحرين شركة غلف سلر (Gulf Cellar) التي تتعاطى عمليات تجارة وبيع المشروبات بالجملة، كما بدأت الشركة إدارة بعض المطاعم خارج فندق الخليج، بينها المطاعم القائمة ضمن ملعب الغولف في البحرين، ومطعم "الصواني" المتخصص بتقديم المأكولات البحرينية".

وقد انطلق نشاط شركة فنادق البحرين إلى خارج البحرين في خطوة ستتبعها خطوات أخرى في الفترة المقبلة. ويوضح **محمد بوزيزي** قائلاً: "باكورة أعمالنا خارج البحرين في مجال إدارة الفنادق تمثّلت في منتجع Ocean Paradise الكائن في زنجبار – تنزانيا حيث يتكوّن من منتجع بحري يضمّ 100 شاليه. وتتولى الشركة إدارة هذا المرفق المميز إضافة إلى امتلاكها نسبة من رأس المال".

وعما إذا كانت الشركة تتطلّع إلى تملّك أو إدارة المنشآت السياحية يقول **بوزيزي**: "ستراتيجيتنا مرنة في هذا المجال وتختلف بين مشروع وآخر، إذ يمكن التوجّه نحو الإدارة أو التملّك أو نحو الأمرين معاً".

وشركة فنادق البحرين شركة مساهمة مدرجة في سوق البحرين للأوراق المالية. ويوضح الرئيس التنفيذي: "تملك شركة طيران الخليج 30 في المئة من الشركة، أما الـ70 في المئة الباقية فتتوزع على شركات وبنوك وأفراد من البحرين بصورة أساسية ومن بعض بلدان الخليج الأخرى، غير أن التداول بالأسهم محدود بالنظر إلى عدم رغبة حملة الأسهم في البيع".

إدارة محلية

وفندق الخليج هو الوحيد الذي تتولاه إدارة محلية بين فنادق الخمس نجوم السبعة القائمة في البحرين. فكيف تواجه إدارة الفندق منافسة الفنادق الأخرى لا سيما من حيث الترويج والمنافسة؟ يجيب **محمد بوزيزي**: "نفتخر ونعتز بأن إدارة فندق الخليج هي إدارة بحرينية بنسبة عالية لا سيما على صعيد الإدارة العليا. فقد تولّيت شخصياً إدارة الفندق لفترة طويلة منذ العام 1980. وحالياً يتولى الإدارة العامة ومنذ سنوات **عقيل رئيس** (بحريني)، إضافة إلى نائب للمدير البحريني أيضاً، فضلاً عن العديد من المراكز الأخرى القيادية. فنسبة توطين الوظائف في الفندق تبلغ نحو 60 في المئة ونحن نمثّل الرقم الأول بين الفنادق منذ 7 سنوات".

أما عن منافسة الفنادق الأخرى فيقول **بوزيزي**: "بموضوعية تامة، الفنادق الأخرى ذات الإدارة الأجنبية تحسب حسابنا على الرغم من الدعم الذي تتلقاه من الخارج. ونحن نقود السوق من حيث نسبة الإشغال ومن حيث نوعية وتنوّع الخدمات التي توفّرها الفنادق. فعلى سبيل المثال لدى الفندق حالياً 6 مطاعم، وقبل نهاية العام 2002، ستكون هناك 8 مطاعم، وهذا رقم قياسي مقارنة مع الفنادق الأخرى المماثلة، كما لدينا قاعات للمؤتمرات هي الأكبر في منطقة الخليج، ضمن مركز الخليج للمؤتمرات والمعارض (GICEC) التابع للفندق والمتصل به، ما يجعله قادراً على احتضان أهم المؤتمرات".

الإدارة العربية

ومن خلال فندق الخليج في البحرين وسمعته المميزة، ومن خلال مؤسسات فندقية أخرى، يظهر أن الإدارة العربية للفنادق بدأت تأخذ حصتها، فما هي المزايا التفاضلية للإدارة العربية؟ يجيب **بوزيزي** قائلاً: "الميزة الأهم تتمثّل في أن الإدارة تحمل الثقافة نفسها السائدة ضمن بيئة العمل. وبالتالي فهذه الإدارة التي تتحدث باللغة نفسها وتعرف العادات والأذواق أكثر من غيرها، قادرة على تقديم أفضل الخدمات. إلى ذلك، فالإدارة العربية قادرة على الوصول إلى الكفاءات والخبرات عبر المواصفات والمعايير المعتمدة والتي ينافسنا الآخرون من خلالها، كما أننا كإدارة عربية، قادرون على التعامل مع العرب وغير العرب ويمكننا التأقلم مع خصوصية المجتمعات التي نتواجد فيها".

وهل حان الوقت للبدء في بناء الاسم التجاري والسمعة (IMAGE)، يقول **بوزيزي**: "وصلنا الآن إلى مرحلة بنينا فيها قاعدة قوية في البحرين من حيث الكفاءة الإدارية والمالية ونظام المعلوماتية ومن حيث السمعة الممتازة في البحرين وفي دول مجلس التعاون، وقد بات في إمكاننا الاعتماد على ذلك والتوسّع خارج البحرين".

وعما إذ كان هناك توجّه قريب للتوسّع قال **بوزيزي**: "نتطلّع إلى التوسّع باتجاه بلدان الخليج واليمن ولبنان، وأملنا كبير أن يكون لنا فندق في لبنان قريباً، هذا البلد الذي هو رمز أساسي لمستقبل السياحة العربية".

يذكر أن فندق الخليج يمتلك على مدار العام أعلى نسبة إشغال في البحرين، ونزلاؤه هم مزيج من سياحة الأعمال (خلال الأسبوع) ومن سياحة الترفيه في نهاية الأسبوع. ويتبع لفندق الخليج مركز الخليج للمؤتمرات والمعارض الذي يشتمل على قاعات عدة تتسع لأكثر من 1500 شخص، ويمكن التحكّم بسعتها من خلال فواصل، بحيث تصبح القاعدة منقسمة إلى 4 قاعات. ■

البحرين: تراخيص جديدة لـ 4 مصارف

ورشة في مؤسسة نقد البحرين لتطبيق نظام الجهة الرقابية الموحّدة

البحرين – الاقتصاد والأعمال

يجري التحضير على قدم وساق في مؤسسة نقد البحرين لإنجاز كافة الخطوات والإجراءات الإدارية والتنظيمية المتعلّقة بتطبيق نظام الجهة الرقابية الموحّدة Single Regulator الذي اعتمدته مملكة البحرين لتحقيق المزيد من الفعالية والنجاح في القطاع المالي.

وتشهد مؤسسة نقد البحرين منذ بداية شهر حزيران/ يونيو الماضي ورشة عمل متعددة الأغراض يشارك فيها فريق من المؤسسة وبعض شركات الخبرة المتخصصة بإشراف مباشر من محافظ مؤسسة النقد الشيخ **أحمد بن محمد آل خليفة**، وتستهدف هذه الورشة إعادة الهيكلة الإدارية والتنظيمية لمؤسسة نقد البحرين من أجل توفير القدرة الرقابية على القطاع المصرفي وعلى قطاع التأمين (8 شركات وطنية و9 فروع لشركات أجنبية ونحو 74 شركة تأمين خارجية "أوف شور")، فضلاً عن الإشراف على سوق البحرين للأوراق المالية، وعلى السوق المالية الإسلامية العالمية التي تمّ تأسيسها في البحرين أوائل هذا العام، مع الإشارة إلى أن قطاع التأمين وسوق البحرين للأوراق المالية كانا يخضعان لرقابة وزارة التجارة التي أصبح اسمها "وزارة التجارة والصناعة".

أغراض الورشة

وتستهدف ورشة العمل في جانب منها وكما يقول المحافظ الشيخ **أحمد بن محمد آل خليفة** "تعديل القانون الحالي للمؤسسة وتوسيعه ليشمل المسؤوليات الجديدة، وقد تمّ تعيين واحدة من الشركات القانونية الدولية الرئيسية لمراجعة وتحديث قانون مؤسسة نقد البحرين حتى يستوعب هذه التطورات الجديدة والتطورات المنظورة الأخرى...".



الشيخ احمد بن محمد آل خليفة

وعن جانب آخر من هذه الورشة قال المحافظ: "انتدبت المؤسسة شركة استشارات دولية لتقوم بمراجعة حجم ونطاق القطاع المصرفي والمالي، وذلك بمقارنته على أسس مرجعية مع الأسواق الإقليمية والدولية. وستقوم هذه الشركة بإجراء دراسة شاملة تستند فيها إلى آراء المؤسسات والأفراد داخل وخارج البحرين. وسيتمّ فحص البنيات الهيكلية والمنتجات وتقييم نقاط الضعف والقوة واستكشاف العوامل التي من شأنها تعزيز وتطوير هذا القطاع... وستوفر نتائج هذه الدراسة أداة مهمة بالنسبة للمؤسسة في تحديد أولويات السياسات التطويرية في المستقبل، في سياق الخطط التوسّعية للقطاع المصرفي والمالي في مملكة البحرين".

وفي خطوة لاحقة لدى المؤسسة مبادرة أخرى تنطلق من إدراكها لمدى أهمية الترويج الدولي لحجم ونطاق الخدمات المقدمة من مملكة البحرين. ومن المقرر، كما يقول المحافظ: "انتداب شركة دولية مرموقة للعلاقات العامة لإبراز وترويج صورة المركز المالي للبحرين...".

أسس الترخيص

وفي الوقت الذي يتمّ فيه استكمال متطلبات ومستلزمات صيغة الجهة الرقابية الموحّدة لتحقيق المزيد من الفعالية في القطاع المالي، يقول محافظ مؤسسة نقد البحرين في هذا الصدد: "تجري الآن مراجعة للأسس المتّبعة لترخيص المؤسسات المالية للعمل في مملكة البحرين، حيث أولينا عناية خاصة للتأكّد من أن المؤسسات المراد ترخيصها تتماشى مع الأهداف الكلية لمؤسسة نقد البحرين. ويجري الآن النظر في كافة الخيارات المتاحة، وستعمل المؤسسة على نحو وثيق مع الهيئات الممثّلة لكافة القطاعات في هذه الصناعة. ويمكنني القول أنه مهما كانت المفاهيم التي سنتبعها، فإن الترخيص سيكون رهناً بالتقيّد بمعايير ثابتة من دون النظر إلى عدد المؤسسات القائمة، ومن دون أي تحيّز لأي قطاع أو إقليم جغرافي. وسنراعي فقط ما يكفل حماية المساهمين وحملة الوثائق والمودعين على حدّ سواء، ومن هذا المنطلق فإن الترخيص المعدل سيسمح بالترخيص لأية مؤسسة تستوفي وتستمر في استيفاء الاشتراطات التنظيمية المعلنة".

وفي انتظار ذلك، تمّ الترخيص مؤخراً لأربعة بنوك ومؤسسات مالية جديدة منها ترخيصان لفرعين مصرفيين تجاريين وترخيصان لمصرفين استثماريين يعملان وفقاً للشريعة الإسلامية.

فرعان تجاريان

تمّ الترخيص لـ "بنك الكويت الوطني"

(ش.م.ك.) بفتح فرع تجاري في البحرين، علماً أن تواجد هذا البنك في مملكة البحرين يرقى إلى العام 1977 ومن خلال وحدة مصرفية خارجية "أوف شور". وهذا الفرع التجاري هو الأول لبنك الكويت الوطني في دول مجلس التعاون، وهو الثاني له بعد البنك التابع له في لبنان والذي يحمل الاسم نفسه.

والمعروف أن بنك الكويت الوطني يحتل المركز الأول بين البنوك في دولة الكويت وقد تأسّس في العام 1952 ويعدّ بين المصارف العربية الأولى من حيث الربحية.

كما تمّ الترخيص لبنك الإسكان للتجارة والتمويل الأردني بفتح فرع تجاري له في مملكة البحرين. وبنك الإسكان للتجارة والتمويل يحتل في الأردن المركز الثاني بعد البنك العربي، وهو تأسس في العام 1973 كمصرف متخصص للإسكان، ثم جرى قبل سنوات تحويله إلى مصرف تجاري عام.

وكانت مؤسسة نقد البحرين منحت ترخيصاً بفرع تجاري لبنك مسقط العماني الذي افتتح أعماله قبل نحو شهرين بعدما أقدم البنك المذكور على شراء بنك آي بي أن – امرو الهولندي.

وبهذين الترخيصين يرتفع عدد البنوك التجارية إلى 22 مصرفاً، علماً أن لدى المؤسسة طلبات أخرى بينها طلب للبنك الأهلي التجاري السعودي لفتح فرع تجاري في مملكة البحرين.

مصرفان إسلاميان

من جهة أخرى، تمّ الترخيص لبنك استثماري يعمل وفقاً للشريعة الإسلامية تحت اسم "نوريبا بنك بي أس سي" وبرأس مال مدفوع قدره 10 ملايين دولار. وهذا البنك مملوك بالكامل من قبل بنك يوبي أس ايه جي (UBS AG) السويسري وهو من البنوك العالمية الرائدة في مجال الاستثمار وإدارة الأموال، وتنتشر فروعه في مختلف دول العالم. وقد تمّ تعيين المصرفي **محمد توفيق كنفاني** مديراً عاماً للبنك المتوقع أن يبدأ عمله قبل نهاية أيلول/سبتمبر من هذا العام.

إلى ذلك تمّ الترخيص لـ"مركز إدارة السيولة المالية" الذي تؤول ملكيته إلى كل من: بيت التمويل الكويتي (الكويت)، بنك البحرين الإسلامي (البحرين)، بنك دبي الإسلامي (الإمارات)، والبنك الإسلامي للتنمية الذي مقرّه في جدّه.

ويهدف هذا المركز (شركة مقفلة) إلى المساهمة في تسهيل قيام سوق مالية للتعامل بين البنوك، لتمكين المؤسسات المالية الإسلامية من إدارة موجوداتها ومطلوباتها بشكل افضل.

ويمثل إنشاء مركز إدارة السيولة في البحرين حدثاً مهماً بالنسبة للصناعة المصرفية الإسلامية. وقد جاءت المبادرة بدعم وتشجيع من قبل مؤسسة نقد البحرين ومجموعة من المؤسسات المصرفية الإسلامية. ■

البحرين: التنظيم الجديد لوزارة التجارة والصناعة

صدر في مملكة البحرين المرسوم الرقم 21 القاضي بإعادة تنظيم وزارة التجارة والصناعة.

وجاء ذلك في أثر إلحاق الصناعة بالوزارة وإلحاق سوق الأوراق المالية وقطاع التأمين بمؤسسة نقد البحرين.

وتشمل وزارة التجارة والصناعة في صيغتها الجديدة الإدارات التالية:

إدارة الخدمات الفنية، إدارة تنمية الصناعة، إدارة المواصفات والمقاييس، إدارة السجل التجاري، إدارة العلاقات التجارية الخارجية. وقد أسند الإشراف على كل إدارة إلى وكيل مساعد.

الوزير علي صالح الصالح




خالد أبو إسماعيل

انتخابات "سياسية" في الغرف التجارية
خالد أبو إسماعيل رئيساً لاتحاد الغرف المصرية

- القانون الجديد يعطي "الاتحاد" دوراً قيادياً ويمهّد لاندماجه مع اتحاد الصناعات
- جبهة "العربي" تربح في "القاهرة" وتخسر رئاسة الاتحاد
- غرفة بور سعيد دفعت ثمن قرار التعريفة الجمركية

د. عبد المنعم السعودي


محمود العربي

محمد المصري

القاهرة – الاقتصاد والأعمال

لم تشهد انتخابات سابقة للغرف التجارية المصرية ما شهدته الانتخابات الأخيرة التي جرت يوم 25 أيار/ مايو الماضي من منافسات محمومة وصراع استخدمت فيه كافة أنواع الأسلحة.

وتصدر هذه الأسلحة بطبيعة الحال، وعلى نحو لافت سلاح الإعلام بوسائله المختلفة، حيث شهدت الأسابيع التي سبقت الانتخابات حملات إعلامية تتطلب إنفاقاً قدر ببضعة ملايين من الجنيهات. وقد برز ذلك في غرف القاهرة وبور سعيد والإسكندرية والإسماعيلية والسويس.

كما كشفت الانتخابات الأخيرة لعبة تصفية الحسابات والمصالح المتعارضة بين قوى السوق، حيث عرفت الانتخابات، ولأول مرة، ظاهرة القوائم التي تضمّ مجموعة متجانسة المصالح أو التوجّهات من المرشّحين، في مواجهة مجموعات أخرى، وهو الأمر الذي كان أكثر وضوحاً في غرفة القاهرة، حيث تنافست قائمة **محمود العربي** مع قائمة "شباب تجّار مصر"، وكذلك في غرفة بور سعيد حيث تنافست قائمة **محمد المصري** مع قائمة "المعارضة" بزعامة **محمد سالم**.

طابع سياسي

ولأول مرة في تاريخ الغرف التجارية المصرية (تجاوز الـ 100 عام) تأخذ الانتخابات طابعاً سياسياً ظاهراً جاء نتيجة للقانون الجديد الخاص بأنشطة اتحاد الغرف التجارية والذي صدر مطلع العام الجاري.

فالقانون الجديد، الذي حل محل القانون 189 للعام 1951، منح اتحاد الغرف التجارية المصرية قوة كبيرة ومزيداً من الصلاحيات والموارد المالية الإضافية، إلى جانب تقوية دوره في مواجهة بقية منظمات الأعمال، خصوصاً جمعيات المستثمرين في المدن الجديدة وجمعيات رجال الأعمال،

وتسعى الحكومة من وراء توفير الدعم المادي والمعنوي لاتحاد الغرف التجارية أن يصبح مع اتحاد الصناعات المصرية المعبّر عن حركة النشاط الاقتصادي برمته في البلاد، تمهيداً لدمج الاتحادين على غرار اتحادات غرف التجارة والصناعة في معظم البلدان العربية.

فعلى صعيد الموارد المالية، على سبيل المثال، تمّت مضاعفة قيمة اشتراك الأعضاء أكثر من 12 ضعفاً للاشتراك الفردي، ومئات الأضعاف للمنشآت والمؤسسات، حيث قفزت قيمة الاشتراك الفردي سنوياً من جنيهين إلى ألفي جنيه مرة واحدة، إلى جانب نسبة 2 في الألف من رأس مال المنشآت الكبرى مثل البنوك والشركات المساهمة.

وبدأ الاتحاد يمارس أدواراً غير تقليدية في السنوات القليلة الماضية بدعم مباشر من الحكومة، مثل القيام بوظائف ترويجية للاقتصاد الوطني عبر تنظيم بعثات تسويقية لمختلف دول العالم، وهو الأمر الذي جعل اتحاد الغرف التجارية يحظى ببريق ويتحوّل إلى "مطمع" فئات عديدة على خريطة التجارة في مصر.

في الوقت نفسه، عززت الحكومة من سلطاتها داخل تشكيل غرف الاتحاد والشعب العامة. فبموجب القانون الجديد احتفظت الحكومة لوزير التموين والتجارة الداخلية بحق تعيين نصف أعضاء مجالس إدارات الغرف، مقابل النصف الآخر الذي يتمّ انتخابه، وذلك بدعوى أن الانتخابات قد تعزز عناصر لا تعبّر بدقة عن كافة شرائح التجّار والأنشطة المختلفة، والتعيين تمّ بهدف تمثيل هذه الأنشطة وإعادة التوازن داخل الغرف التجارية، كما عزز القانون الجديد من سلطات الاتحاد العام، حيث أخضع جميع الشعب سواء العامة أو داخل الغرف، بمواردها المالية الهائلة، ويبلغ عددها 17 غرفة، لإشراف الاتحاد العام.

كل ذلك أضفى على اتحاد الغرف التجارية طابعاً سياسياً وجعله محط أنظار الأوساط الاقتصادية. وجاءت الانتخابات الأخيرة لتعبّر عن هذا الطابع السياسي وكادت هذه الانتخابات تتحوّل بفعل الحملات الإعلامية إلى انتخابات قومية

خصوصاً أنها تجري في يوم واحد في 26 محافظة هي إجمالي محافظات الجمهورية.

معارك ساخنة

لذلك كان من الطبيعي أن يشتد التنافس على مقاعد الغرف خصوصاً ذات الوزن الثقيل تاريخياً، كغرفتي القاهرة والإسكندرية، أو الغرف التي تضمّ تجمّعات كبيرة من التجّار مثل غرفة بور سعيد، حيث المنطقة الحرّة وغرفتي السويس والإسماعيلية باعتبارها مناطق استثمارية واعدة في السنوات المقبلة مع تنفيذ الطريق الساحلي الدولي ومجمّع الصناعات البتروكيميائية شمال غرب خليج السويس، ومشروعات عديدة أخرى؛ فغرفة القاهرة شهدت أشدّ المعارك سخونة، بعدما أعلن **محمود العربي** رئيس الغرفة أنه يخوض الانتخابات لاسترداد عرش "شهبندر التجار" الذي ظل يتمتّع به أكثر من 15 عاماً قبل أن ينتقل إلى **خالد أبو إسماعيل**، وهو اللقب المرادف لمنصب الرئيس العام لاتحاد الغرف. لذلك كان **العربي** يخوض انتخابات غرفة القاهرة وعينه على الاتحاد العام.

وبالفعل حشد **محمود العربي** قائمة ضمّت نحو 8 تجّار بارزين في أسواق العاصمة خاض بها الانتخابات تحت شعار إنجازات المرحلة الماضية، واعتمد **العربي** منهجاً إعلامياً في الحملة الانتخابية التي أخذت طابعاً غير مسبوق هذه المرة بدخول الصحف ووسائل الإعلام الكبرى ماراتون المنافسة.

وفي مواجهة **العربي** كانت قائمة شباب تجّار مصر التي تزعّمها **محمد إسماعيل عبده**، رئيس شعبة المستلزمات الطبية، مدفوعة ومدعومة من العناصر المنافسة لـ **محمود العربي** وأسفرت النتيجة عن اكتساح قائمة العربي لانتخابات غرفة القاهرة، إلّا أنه خسر، كما كان متوقّعاً، المنافسة على مقعد رئيس الاتحاد بعد أن حصل على 6 أصوات فقط من بين 34 صوتاً نال أغلبها **خالد أبو إسماعيل**.

وفي الغرفة التجارية في بور سعيد كانت المعركة أكثر سخونة بين جبهة **محمد المصري** وجبهة تاجر الأقمشة **محمد سالم**.

فقد تزعّم **محمد سالم** جبهة مناوئة لـ **محمد المصري** بدعوى أنّ **المصري** تخلى عن تجّار بور سعيد أثناء معركة التعريفة الجمركية على الملابس المستوردة التي أصدرتها الحكومة مطلع كانون الثاني/ يناير الماضي وتضمّنت تغطية المنطقة الحرّة في بور سعيد، ما دفع تجّار المدينة إلى الخروج في مظاهرات حاشدة أثارت ضجة واسعة في مصر كلها

هذه الحادثة استغلها **محمد سالم** وأنصاره في محاربة **المصري** متهمينه بمجاراة الحكومة على حساب تجّار بور سعيد، ما أشعل المعركة الانتخابية والتي انتهت بفوز كل من **محمد المصري ومحمد سالم** وهي نتيجة ذات دلالة لا تخفى على أحد.

وهكذا جاءت انتخابات الغرفة التجارية في مصر هذا العام لتشكّل نقطة فاصلة في تاريخ منظمات الأعمال من ناحية، وفي تاريخ اتحاد الغرف التجارية ذاته من ناحية أخرى، بعد عقود طويلة من السكون آثر خلالها الاتحاد الالتزام بموقف المراقب لما يجري على الساحة الاقتصادية في مصر من دون أن يكون مشاركاً ولو حتى بالرأي وهو أضعف الإيمان. ■

رؤساء الغرف التجارية المنتخبون في المحافظات

1 – القاهرة: محمود العربي
2 – الإسكندرية: مصطفى النجار
3 – الجيزة: أحمد بهجت
4 – القليوبية: د. محمد عطية الفيومي
5 – الشرقية: رضا الله حلمي
6 – الإسماعيلية: عبد الرحمن الفرماوي
7 – بور سعيد: محمد المصري
8 – السويس: سامر فاروق
9 – دمياط: مصطفى عرفي
10 – الدقهلية: عبد العزيز السلاب
11 – كفر الشيخ: محمد فرغلي
12 – الوادي الجديد: د. رائد زهر الدين
13 – أسوان: محمد عبد الوارث أبو القاسم
14 – قنا: إسماعيل وشاحي
15 – أسيوط: إبراهيم أبو العيون
16 – المنيا: أحمد شحاته
17 – سوهاج: عبد المنعم كبرو
18 – بني سويف: رجائي عبد الفتاح
19 – الفيوم: عز الدين عبد الحفيظ
20 – المنوفية: عادل الأبياري
21 – شمال سيناء: محمد بشير
22 – جنوب سيناء: جمال عبد الوهاب عمر
23 – مرسي مطروح: قاسم طاهر عيسى
24 – البحر الأحمر: سيد أحمد إبراهيم
25 – القرية: علي محمد أحمد
26 – البحيرة: فؤاد اللقاني


فؤاد اللقاني

مصطفى النجار


أحمد بهجت

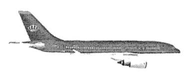
إبراهيم أبو العيون

هيئة مكتب الاتحاد العام للغرف التجارية المصرية

1 – خالد أبو إسماعيل، رئيساً
2 – محمد المصري، نائباً أول للرئيس
3 – فؤاد اللقاني، نائباً ثانياً
4 – عبد الرحمن الفرماوي، سكرتير عام
5 – إبراهيم أبو العيون، أمين صندوق
6 – سامر فاروق، أمين صندوق مساعد

الأعضاء المعينون في مجلس إدارة الاتحاد العام بموجب قرار من وزير التموين والتجارة الداخلية

1 – خالد أبو إسماعيل
2 – زكي السويدي
3 – معتز الألفي
4 – محمد فريد خميس
5 – محمد أبو العينين
6 – د. عبد المنعم سعودي





JORDAN
FOR AS LOW AS
$19
A DAY!

برنامج 'زوار' للتوقف في الأردن... تجربة تضيف المتعة إلى رحلتك

إذا كنت مسافراً مع الملكية الأردنية عبر عمان لأي من محطاتنا البالغ عددها ٥٠ مدينة منتشرة في أربع قارات، بإمكانك الاستفادة من عروضنا العديدة للتوقف في الأردن والاستمتاع بمشاهدة روائعه التاريخية والسياحية الشهيرة، وذلك بأسعار مخفضة جداً تشمل خدمات عديدة تتضمن استقبالك والترحيب بك، تنقلاتك من وإلى المطار، الإقامة في فنادق الدرجة الأولى مع وجبة الإفطار، وبرامج شيقة لزيارة الأماكن التي تختارها.

سواء كانت رحلتك للعمل أو الاستجمام، كن ضيف برنامجنا 'زوار' واستمتع بتجربة لا تنسى.
ورغم انها زيارة قصيرة، إلا أنها ستكون حافلة بذكريات تبقى معك إلى الأبد.

للاستفسار والحجز، اتصل بأقرب مكتب للملكية الأردنية أو وكيل سفرك المعتمد.

www.rja.com.jo



بعد تجديد رئاسته لاتحاد الغرف المصرية

أبو اسماعيل: سعر الجنيه أفاد السياحة والتصدير

مرة جديدة خالد أبو اسماعيل رئيساً للإتحاد العام للغرف التجارية المصرية بشبه اجماع. وعلى "الأجندة" سلسلة مشاريع ومقترحات هي بالحقيقة تحديات يرتبها تجديد الثقة من جهة والاستحقاقات الاقتصادية الكبرى التي ستواجهها المنطقة العربية على صعيد العولمة وانفتاح الأسواق من جهة أخرى. فرسم السياسات الاقتصادية لم يعدّ حكراً على القطاع العام، حيث أنّ معظم الحكومات أصبحت مقتنعة بضرورة، اشراك القطاع الخاص والتفاعل معه. وهنا يأتي دور الغرف التجارية والصناعية والزراعية في تفعيل القطاع الخاص وتوعية رجال الأعمال وصولاً الى اقتراح صيغ والمطالبة بأطر تشريعية من شأنها تدعيم مشاركة القطاع الخاص وتوسيع هامش حركته.

"الاقتصاد والأعمال" إلتقت خالد أبو اسماعيل وتناول الحديث مسائل إعادة الانتخاب وأولويات العمل والمناخ الاستثماري في مصر وصولاً الى استحقاقات منظمة التجارة العالمية وانفتاح الأسواق خصوصاً وانه يشغل أيضاً منصب رئيس الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة في البلاد العربية.

تجديد الثقة

يرى **خالد أبو اسماعيل** أنّ إعادة إنتخابه رئيساً لاتحاد الغرف التجارية المصرية وبفارق كبير في الأصوات انما "يدل على مستوى الوعي الذي وصلت اليه الغرف التجارية في مصر ومدى ترابطها واحساسها بتحديات المرحلة المقبلة سواء على صعيد العولمة أو تطوير الاقتصاد المصري أو المساعدة على تحريك الأسواق داخل مصر. كما أنّ الجهد الذي قمنا به مع مجلس الادارة وهيئة المكتب طوال العامين الماضيين هو بإجماع اعضاء مجالس ادارات الغرف، جهد متميّز لم يروا نظيره منذ أعوام عدّة خصوصاً في مجالات الارتباطات الداخلية والخارجية، وتطوير التجارة الداخلية، وتطوير النظم الضريبية والجمركية وحماية التجّار، واستقطاب وفود من حول العالم إضافة الى إرسال بعثات ترويجية من قبل الاتحاد الى مختلف دول العالم في محاولة لتنمية الصادرات المصرية".

ويضيف: "لقد ساعدت هذه الخطوات مجتمعة الغرف التجارية المصرية على استعادة دورها الأصلي، وبالتالي أصبحت انتخابات مجالس إدارات الغرف الـ 26 محط اهتمام وطموح العديد. المعارك الانتخابية اسعدتني شخصياً خصوصاً مع اشتراك العديد ممن لم يفكروا يوماً بالغرف، وباتوا الان مقتنعين بدور الغرف التجارية المصرية".

قانون جديد

أحد أهم الانجازات التي حققها اتحاد الغرف التجارية المصرية برئاسة **خالد أبو اسماعيل** هو القانون الجديد الصادر في العام الحالي، وهو نسخة معدلّة ومنقحة لقانون العام 1951. وعن هذا القانون يقول: "50 عاماً ونحن نحاول تعديل قانون الغرف وتغييره ولم ننجح إلاّ هذا العام. وساهمت التعديلات الجديدة في دخول المرأة الى الغرف التجارية المصرية للمرة الأولى في تاريخ الغرف، فضلاً عن السماح لفئة الشباب بالمشاركة بعد خفض سن العضوية في مجالس ادارات الغرف الى 25 عاماً كاعتراف رسمي بدور الشباب المستقبلي.

وبموجب القانون الجديد، تمت زيادة رسم الاشتراك للمؤسسات من 2 جنيه سنوياً الى معدّل 2 في الألف من رأس المال المدفوع أي 24 جنيهاً كحد أدنى وألفي جنيه كحد أقصى، الأمر الذي أمّن موارد كبيرة للغرف واتحادها العام".

كذلك نصّ القانون على أنّ لمجالس ادارات الغرف التجارية الحرية في تحديد هياكلها المالية والادارية طبقاً لمواردها، ما أعطى الغرف فرصة في توظيف الكفاءات التي تريدها. كما أصبح باستطاعة الإتحاد العام والغرف التجارية المصرية انشاء صندوق للتكافل الإجتماعي والتأمين الصحي والتأمين ضد مخاطر الأسواق.

أولويات 2002 – 2003

على "أجندة" الإتحاد العام للغرف التجارية المصرية مجموعة مشاريع واقتراحات بالاضافة الى استكمال ومتابعة ما أُنجز في الولاية السابقة. وفي هذا الصدد، يقول **أبو اسماعيل**: "في سلّم أولوياتنا تجهيز هياكل الغرف التجارية، ومن ثمّ إنهاء مسألة التعاقد التأميني للتجّار، وكذلك إعادة تحريك البعثات الترويجية وتفعيل العلاقات الدولية لتنمية الصادرات المصرية". ويتابع قائلاً: "نعمل على ايجاد نظام جديد لتدريب

التجّار في المجالات الحسابية والضريبية والسوقية".

وعن دور إتحاد الغرف المصرية في تحفيز الاقتصاد المصري، يجيب "نحاول تحريك السوق المصرية وفتح المجال امام التجّار عبر توفير السيولة النقدية، كما سنعالج مسألة التوظيف من خلال تقديم قروض ميسّرة للتجّار تمكّنهم من توظيف عدد من العمّال اضافة الى تحريك تجارتهم، وبالتالي نكون قد ساعدنا كقطاع خاص مصري في تنشيط الأسواق المحلية في ظل الكساد والركود العالمي الحالي من جهة وساهمنا في حل مسألة البطالة من جهة أخرى".

مصر و 11 أيلول/سبتمبر

قد تكون مصر من أكثر الدول العربية تأثراً بأحداث 11 أيلول/سبتمبر 2001 لا سيما وانها تعتمد بشكل كبير على موارد السياحة التي شهدت تدهوراً بعد هذه الأحداث. وبحسب **أبو اسماعيل** فإنّ معاناة الاقتصاد المصري تعود حتى الى ما قبل 11 أيلول/سبتمبر، فيرى أنّ "حرب الخليج وما نتج عنها من عودة لليد العاملة المصرية من الخارج كانت المحطة الاولى وبداية الازمة الاقتصادية الحقيقية في المنطقة العربية. وبعد أن استردّينا أنفسنا في مصر وسلكنا طريق الاصلاح الاقتصادي، وقعت الاحداث الداخلية في مدينة الاقصر العام 1997 وكان لها تأثير ضخم على سياحتنا. واعتقد أنّ هذه الاحداث مصدرة الينا لوقف الانطلاقة المصرية ولإعاقة الاصلاحات الاقتصادية. بعدها وقعت أحداث 11 أيلول/سبتمبر التي بنتيجتها انخفضت معدلات السياحة المصرية بنسبة 77 في المئة حيث انها جاءت في أوج الموسم السياحي المصري الذي يبدأ مع فصل الخريف. استردينا عافيتنا وقلصنا نسب التدهور في السياحة الى 22 في المئة، وقد تركت هذه الاجراءات اثرها على الاوضاع الاقتصادية المصرية بما فيها العمالة. وعلى الرغم من تجدد الاحداث في المناطق الفلسطينية، انما الثقة بالسياحة المصرية لازالت موجودة. صحيح اننا لم نستعد موقعنا السابق بعد سياحياً، لكننا وقفنا عند معدل انخفاض معين".

ويتطرق **أبو اسماعيل** الى موضوع السياحة البينية العربية، فيوضح ان "السياحة البينية انقذت السياحة العربية عموماً وحلّت محلّ السياحة الاجنبية. وتبرز في هذا السياق مسألة مهمة وهي عدم قدرتنا على التعامل مع الشباب العربي، وعلى الغرف السياحية العربية تحريك فكرة انتماء الشباب العربي الى المنطقة العربية سياحياً وضرورة العمل على استقطابهم كونهم يشكلون نحو 60 أو 70 في المئة من اجمالي العرب".

سعر الجنيه حقيقي

يشير **أبو اسماعيل** الى أنّ "السعر الحالي للجنيه هو السعر الحقيقي ويراوح ما بين 4,6 و 4,9 جنيهات للدولار الواحد، حيث تمّ تخفيض سعر الصرف بنسبة 37 في المئة. والتعديلات التي طرأت على سعر الصرف أدت الى زيادة السياحة المصرية، وتنمية الصادرات مقابل انخفاض الاستيراد. فقد كنا من خلال حماية الجنيه ندعم الاستيراد بطريقة غير مباشرة، حتى أنّ المواد الخام الأجنبية كانت أرخص من المواد المحلية. أمّا الآن فبات بامكان المصدرين المنافسة في الاسواق المجاورة".

- **تعديل قانون الغرف زاد الموارد وأتاح مشاركة عنصر الشباب**
- **عرضنا الكثير من تأثيرات 11أيلول/سبتمبر على القطاع السياحي المصري**
- **إتفاقية "الغات" شرّ لا بدّ منه**

وفي معرض حديثه عن آثار تحريك سعر الصرف على القدرة الشرائية في مصر، يقول: "هناك منظومة من السياسات تؤثر على القدرة الشرائية، ويتم حالياً دراسة رفع المرتبات لتعويض الفروقات الناجمة عن تغيير السعر. والحكومة تدعم المواد الاستهلاكية الاساسية وأيضاً النقل، ويغطي هذا الدعم نحو 70 في المئة من مصروف الأسرة المصرية وسيستمر الدعم حتى نتخطى هذه المرحلة بنجاح".

توطين الاستثمارات

ساهم تحريك سعر صرف الجنيه بتحريك المناخ الاستثماري في مصر، ويوضح **أبو اسماعيل** أنه "تمّ مؤخراً إصدار قانون المناطق الاقتصادية الخاصة الذي يوطن الاستثمارات من خلال جملة مميّزات فريدة. وندعو الى قيام استثمارات في المواد التي نستوردها، ونحن على استعداد لدفع ثمن الخبرة واقامة هذه الصناعات في بلادنا أو المشاركة في استثمارات معينة. والاساس في الاستثمار في مصر هو الإستثمار العربي المصري المشترك نظراً لمعدلات الربحية المرتفعة التي يحقّقها المستثمرون من خلال المميّزات النسبية المصرية. وأدعو المستثمرين الى توظيف أموالهم في المشاريع الزراعية في مصر في ضوء توفّر البيئة الملائمة وباعتبار أنّ مصر كانت تشكّل سلة غذاء للدول المجاورة في المشرق العربي وأفريقيا".

العرب وتحديات العولمة

يعتبر **أبو اسماعيل** أنّ التعاون العربي هو الركيزة الاساسية في مواجهة التحديات المقبلة مضيفاً "باشرنا في الاتحاد العربي للغرف التجارية والصناعية والزراعية اعداد خطة متكاملة حول كيفية تفعيل التجارة البينية العربية والتعاون بين الغرف التجارية التي تمثّل القطاع الخاص، بالاضافة الى لقاء القادة العرب والعمل على تسريع قيام منطقة التجارة العربية الحرة العام 2005 وصولاً الى السوق العربية المشتركة".

وعن إشراك القطاع الخاص في رسم السياسات الاقتصادية للبلدان العربية، يقول: "في آخر لقاء لنا مع أمين عام جامعة الدول العربية **عمرو موسى**، أوضحنا رغبتنا بالمشاركة في رسم السياسات الاقتصادية الحكومية. وأمام القطاع الخاص العربي فرصة مهمة في ضوء إقتناع القمة العربية بدورنا، فيجب الاستفادة من هذه الفرصة وتصحيح صورة القطاع الخاص بانه قطاع وطني وهو الوحيد الذي باستطاعته الاشتراك مع القطاع العام في تفعيل الاقتصاد العربي وتنمية التجارة البينية".

ويضيف أنّ "التكامل الاقتصادي العربي لن يحدث الاّ في ضوء تفهم واضح للمصلحة العربية العامة. ونحن كاتحاد نطالب بايجاد صندوق تعويض للمتضرر كما فعلت السوق الأوروبية المشتركة في سبيل الوصول الى التكامل وتوطين الصناعات في اماكنها الصحيحة، ومن المكن اعتماد المشاركة. وفي ما خصّ منظمة التجارة العالمية، أقول أنها واتفاقية "الغات" شرّ لا بدّ منه كون العالم يعيش مرحلة العولمة والاقتصادات المفتوحة. والمطلوب من العرب أن يشكلوا قوة عظمى داخل المنظمة فيكون تأثيرنا أكبر نظراً لما نملكه من ثروات". ■

حاوره: باسم كمال الدين

القاهرة – الاقتصاد والأعمال

منذ أشهر عدة بدأت الحكومة المصرية في إستحداث آليات ومنظمات جديدة تهدف الى دعم المصدرين وإزالة العقبات أمامهم والوصول الى رؤية ستراتيجية قومية موحدة حول قضية الصادرات.

ومن بين الآليات الجديدة التي تم استحداثها مركز التدريب الاقليمي للتجارة الخارجية الذي تم إطلاقه مؤخراً بالتعاون مع هيئة التعاون الدولي اليابانية "الجايكا" وهيئة التجارة الخارجية اليابانية "الجيترو".

سعيد طلعت حرب الذي تولى رئاسة المركز منذ إنشائه إلتقته "الاقتصاد والأعمال" في حوار استهدف التعرف على دور المركز وخطة عمله وأهدافه في المرحلة المقبلة.

سعيد طلعت حرب لـ "الاقتصاد والاعمال"

نفتقد الوفاق القومي حول قضية التصدير في مصر

قال سعيد طلعت حرب الذي عمل سابقاً مديراً تنفيذياً لمركز التجارة الدولي في جنيف بسويسرا السنوات عدة ثم عمل مستشاراً لدى الأمم المتحدة ومنظمة التجارة العالمية (W.T.O) لنحو 15 عاماً "الهدف الرئيسي لهذا المركز تنظيم برامج تدريبية مخصصة للمصدرين والراغبين العمل في مجال التسويق الدولي والتصدير".

وقال إن هذا المركز يسعى الى سدّ ثغرة خطيرة في مجال التعامل مع الأسواق الخارجية والتي تتمثل في غياب الثقافة التصديرية لدى مجتمع الأعمال في مصر.

لذلك حددنا أهدافنا في هذا المركز لتشمل العمل على زيادة القدرة التنافسية للصادرات المصرية ورفع أداء المصدرين المصريين للتعامل مع الأسواق الدولية وفق المتغيرات العالمية والأقليمية وبما يتفق مع إحتياجات المنافسة الدولية وبناء القدرات والكفاءات في مجال التسويق الدولي وإعداد كادر جديد من الدربين المصريين.

وحدد سعيد طلعت حرب الصناعات المستهدفة لعمل المركز والتي من المفترض أن يشملها بخدماته وهي صناعات المنسوجات والأغذية والصناعات الجلدية والمنتجات الخشبية والأثاث ومواد البناء والبرمجيات. كما حدد المستفيدين من البرامج التدريبية التي ينظمها المركز بقوله أنهم العاملون بإدارات التسويق والتصدير للشركات الصغيرة



سعيد طلعت حرب

والمتوسطة بصفة أساسية في الصناعات التي تم اختيارها سواء التي تقوم فعلاً بالتصدير أو الراغبة فيه وكذلك حديثي التخرج من الجامعات المصرية لخلق جيل جديد من المسوقين.

لا يوجد وفاق قومي

وحول رؤيته لطبيعة المشكلة التي تواجه الصادرات المصرية وقضية التصدير، يقول **سعيد طلعت حرب** ان أولى هذه المشكلات يتمثل في عدم وجود وفاق قومي حول قضية التصدير رغم أن رئيس الدولة يؤكد دائماً أن التصدير حياة أو موت.

ففي أي اجتماع خاص بمناقشة أبعاد قضية التصدير نفاجأ بوجود إنقسام حاد في الرأي. فهناك من يرى أن لدينا قدرة كبيرة على التصدير ولا ينقصنا سوى الآليات، وهناك من يرى العكس وأنه ليس لدينا أصلاً ما يصلح للتصدير، ثم ينتهي الأجتماع الى لا شيء. ومن ثم فإنه يمكن القول أن قضية التصدير ليست قضية محسومة في مصر والتصدير ليس أولوية لذلك لا بد أن تنال ستراتيجية التصدير نوعاً من الوفاق القومي العام حتى يحدث تقدم.

ويضيف **سعيد طلعت حرب** أنه لكي ننجح لابدّ وأن يكون التصدير توجهاً عاماً، حتى يحظى بأولوية لدى جميع الجهات والمؤسسات في الدولة وهي قضية مرتبطة بالوعي التصديري واعتباره هدفاً قومياً.

محاور النجاح

وقال **سعيد طلعت حرب** أن هناك محاور عدة لا بد من العمل عليها في وقت واحد لضمان نجاح ستراتيجية التصدير التي وضعتها حكومة د. عبيد في آب/أغسطس من العام الماضي. هذه المحاور هي:

– التركيز على سلع معينة وأسواق معينة حتى يكون هناك أهداف تصديرية على مستوى القطاعات ومستوى الشركات التي تعمل في مجال التصدير ويتم التركيز على الأسواق الواعدة.

– تحديد العقبات التي تواجه التصدير والتغلب عليها حتى يصبح التصدير مجزياً للمصدرين بدلاً من الإتجاه للسوق المحلية.

– حزمة الحوافز التي تعطى للتصدير لا بد وأن تكون متماشية مع إرتباطاتنا في منظمة التجارة العالمية على أن تشمل هذه الحوافز خفض الجمارك على المستلزمات ودعم المعارض الخارجية.

– تطوير الآليات والمؤسسات التي تعمل في مجال التصدير مثل إنشاء هيئة جديدة للتجارة الخارجية تضم مركز تنمية الصادرات ونقطة التجارة الدولية وقطاع المعارض الخارجية من هيئة المعارض بحيث تعمل هذه الهيئة وفق فلسفة عمل هيئة "الجيترو" اليابانية أي أن تساعد الدولة في رسم ستراتيجية تنمية الصادرات وتساعد المؤسسات عبر حزمة من الإجراءات غير التقليدية سواء كانت هذه الإجراءات تشمل فتح الأسواق الجديدة وزيادة فرص التصدير أو تتعلق بتطوير المنتج ورفع قدرته التنافسية.

– تقوية ودعم قطاع التمثيل التجاري وتدريب العاملين به.

– خلق آليات جديدة في القطاع الخاص مثل جمعية المصدرين وإنشاء إتحاد عام للمصدرين ودعم دور المجالس السلعية.

– تقوية خدمات التصدير مثل التمويل وضمان مخاطر الصادرات والتعبئة والتغليف والنقل والتخزين والشحن. ■



رجل الأعمال السوري بسام غراوي:

مع الانفتاح الاقتصادي بخطوات غير متسرّعة

يارا عشي - دمشق

بسام غراوي رئيس مجلس إدارة مجموعة غراوي، هو رجل أعمال من عائلة دمشقية عملت في الصناعة منذ قرنين. هو مهندس مدني دخل مبكراً إلى قطاع الأعمال في مجالي الصناعة والتجارة. يملك 50 في المئة من شركة غراوي للشوكولا ومساهم في عدد من الشركات التجارية، ولديه توجّهات استثمارية ستظهر في وقت قريب.

في لقاء معه أجرته "الاقتصاد والأعمال" اعتبر **غراوي** أنّ التعاون بين الحكومات العربية ورجال الأعمال أمر ضروري للعمل معاً على توفير المناخ الاستثماري المناسب بما يساعد على توطين الرساميل العربية. ورأى أنّ هذا التعاون ينبغي أن يتمّ ضمن ميكانيكية معينة توفّر له الفعالية.

انفتاح تدريجي

وعن رأيه في المطلوب لتحسين المناخ الاستثماري في سورية بعد سلسلة القوانين والتشريعات الاقتصادية التي صدرت، قال **غراوي**: "عملية تحديث الاقتصاد تحتاج إلى وقت، ونحن، كرجال أعمال، مع هذا التحديث ومع الانفتاح الاقتصادي الذي نريد أن يتمّ بخطوات غير متسرّعة وبطريقة مدروسة تحافظ على النسيج المتوازن والاستقرار السياسي في سورية. ولإنجاز التحديث نحن بحاجة إلى مجتمع قادر ومتفهم. فالحكومة تستطيع أن تصدر قانوناً غير أنّ الذين يطبقونه هم موظفو الدولة ورجال الأعمال، وهؤلاء بحاجة إلى استيعاب هذا القانون. مناخ الاستثمار السوري تحسّن كثيراً، غير أننا لا نستطيع أن نتجه بين يوم وليلة إلى اقتصاد السوق، ونؤسس مصارف خاصة لكي تذهب الأموال عبرها إلى بلدان أخرى.

فالمصارف الخاصة تحتاج إلى رقابة على عملياتها من قبل مصرف مركزي وأجهزة رقابية مؤهّلة. أمّا عند إقامة سوق الأسهم، فالأمر يحتاج إلى قاعدة واسعة من الشركات وإلى الشفافية والإفصاح المالي.

وعما إذ كان القطاع الخاص على المستوى المطلوب لتطبيق أكثر من 60 قراراً اقتصادياً، قال **غراوي**: "في الواقع، إنّ القطاع الخاص يحتاج هو الآخر إلى إصلاح، وسورية بحاجة إلى رجال أعمال مؤهّلين ويتقنون اللغات ويعتمدون على مدراء في تسيير شؤون أعمالهم وشركاتهم. وبالطبع فإنّ هذا القطاع يحتاج إلى وقت من أجل تطوير نفسه.. ونحن مدركون لأهمية مدرسة الأعمال التي يموّلها الاتحاد الأوروبي بهدف تخريج كوادر مؤهّلة من رجال الأعمال والمدراء".

الاستثمارات البينية

وعن واقع الاستثمار البيني وحصة سورية منه، قال: "حصة سورية من الاستثمارات البينية العربية هي في حدود 10 في المئة، وهي نسبة لا بأس بها مع الأخذ في الاعتبار عدد سكان سورية مقارنة بإجمالي سكان العالم العربي.

غير أنّ حجم الاستثمارات البينية العربية هزيل جداً وهو في حدود 2,1 مليار دولار، ويمثّل فقط 2,5 في الألف من إجمالي الأموال العربية المهاجرة والمقدّرة بنحو 800 مليار دولار، فهذه النسب مقلقة وعلى الدول العربية التي تملك فوائض مالية أن تتنبّه إلى هذه الحقيقة".

وعن تأثير انفتاح الأسواق على المناخ الاستثماري قال **بسام غراوي**: "إنّ سورية هي الأكثر عملاً باتجاه التضامن العربي. فكل مواطن عربي يمكنه الدخول إلى سورية والعمل فيها من دون أية قيود. ومن أهدافها في ظل المتغيرات، تعزيز العمل العربي المشترك. وقد وقّعت العديد من اتفاقيات التجارة الحرّة وأخرى تتعلّق بمنع الازدواج الضريبي، وهي تسعى إلى توطين الأموال العربية وتحويلها إلى استثمارات في البلدان العربية".

الانفتاح والصناعة

وكيف ينظر **بسام غراوي** إلى مستقبل الصناعة السورية في ظل تحرير التجارة؟ يجيب: "المنافسة صحية وينبغي أن لا تعاني سورية من أي مشكلة من جرّاء فتح الأسواق. فثمة عمالة متميّزة ومع قليل من التأهيل والتدريب تعطي هذه العمالة نتائج ممتازة.

وإذا أمّنا الأسباب الأخرى التي تتيح الفرص لعمليات تنموية صناعية، فلن تكون هناك مشكلة. لدينا اختناق في تمويل المشاريع الصناعية فقط، وهناك جهود تُبذل من الحكومة لدعم الصناعات وتأهيلها بحيث تغدو قادرة على المنافسة عند التوقيع على اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، أو الانضمام لاتفاقية "الغات". وقبل التفكير في دمج الشركات ينبغي العمل على توسيع القاعدة الصناعية دون الخوف من المنافسة. وهذا التوسيع يكون حافزاً أقوى للعمل والنجاح".

وشدّد **غراوي** مرة أخرى على أهمية دور القطاع الخاص في عملية التحديث الاقتصادي والاجتماعي، مشيراً إلى أنّ القطاع الخاص هو القادر على استيعاب الداخلين حديثاً إلى سوق العمل، الأمر الذي يتطلب تأمين 250 ألف فرصة عمل سنوياً". ■



تونس في الخليج تروّج لمناخ الإستثمار

الخليج - من حسين فواز

في جولة هي الاولى من نوعها وأهميتها، زار رئيس الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية **الهادي الجيلاني** بلدان الخليج العربي وقام بأوسع حملة ترويجية لمناخ الاستثمار في تونس في الاوساط الرسمية والخاصة لهذه البلدان.

وعلى مدى اسبوعين تنقّل **الجيلاني** بين السعودية والكويت والبحرين وقطر مختتماً جولته في دولة الامارات العربية. وقد رافقه في جولته السادة: **محمد الصحراوي، عادل النقطي وحسن القروي**.

نظمت الجولة مجموعة الاقتصاد والأعمال بالتنسيق مع غرف التجارة والصناعة والسفارات التونسية في بلدان الخليج، ولقيت اهتماماً كبيراً لدى وسائل الاعلام وفي اوساط الاعمال في المنطقة، كما قوبل **الهادي الجيلاني** بحفاوة ولقيَ تكريماً مميزاً في كل بلد زاره.

التعرف والتعريف

قبل الحديث عن نجاح الجولة والنتائج المحقّقة لا بدّ من الاشارة الى ان **الجيلاني** لم يحمل معه مشاريع برسم الاستثمار ولا تقدّم بمطالب معينة خلال لقاءاته المتعددة، وبالتالي لا يمكن توقّع نتائج فورية من هذا التحرك الذي يحتاج الى متابعة متواصلة برزت حاجة ملحة لها لدى الطرف التونسي ولدى الاطراف الخليجية.

فمنذ المحطة الاولى لجولته في جدّه أعلن رئيس الوفد التونسي ان رجال الاعمال العرب يجهلون بعضهم البعض وهناك حالة عدم ثقة بينهم ادت الى التباعد بحيث بات رجال الاعمال المغاربة يعرفون التفاصيل الدقيقة للاقتصاد الاوروبي ويجهلون أبسط المعلومات عن اقتصاديات بلدان الخليج باستثناء النفط، وفي المقابل أهل الخليج هم على اطلاع واسع بالاقتصاد الاميركي والبريطاني ايضا ولا معلومات لديهم عن التطور الحاصل في تونس وغيرها من بلدان المغرب العربي. ازاء هذا الوضع اتت الرغبة في التحرك وأخذ المبادرة لزيارة الخليج والتعرف الى مزايا الاقتصاد في المنطقة وفرص الاعمال المتوافرة، كما هدفت الزيارة الى التعريف بتونس كبلد مضيف للاستثمار حقق نجاحاً مميزاً في تأهيل اقتصاده وادماجه في منظومة الاقتصاد العالمي من خلال الانضمام الى منظمة التجارة وعقد اتفاق شراكة مع المجموعة الاوروبية.

قصور الجولة على الاستكشاف والترويج لم يقلّل من أهميتها بل على العكس افسح في المجال للتعرف بشكل شامل الى امكانات التعاون بين تونس وبلدان الخليج والى المعوقات التي حدّت من توسيع نطاق التبادل التجاري. وهي، كما أشار **الجيلاني**، حالة عامة بين البلدان العربية، اذ ان هذا التبادل لا يمثل سوى نسبة ضئيلة من حجم



الهادي الجيلاني مع رئيس غرفة التجارة والصناعة في جدّه عبد الله زينل



...مع رئيس غرفة الكويت سعد الناهض



لقاء في غرفة قطر

التجارة الخارجية للبلدان العربية الامر الذي يدعو الى " الخجل"، ويلقي مسؤولية كبرى على رجال الاعمال العرب من اجل تغيير هذا الواقع والقيام بجهود استثنائية لتعويض السنوات الضائعة.

ذكريات الماضي

كان هناك إجماع خليجي على أهمية زيارة **الجيلاني** لانها أتت في وقتها ولانها هيأت الفرصة لمراجعة شفافة للعلاقات بين تونس وبلدان الخليج، وعلى الرغم من التعب والارهاق الذي سببته وتيرة الاتصالات واللقاءات والسفر المتواصل من مدينة الى أخرى، فقد أبدى **الهادي الجيلاني** الكثير من الصبر والحنكة والحكمة خلال الاستماع الى الكثير من الملاحظات والشكاوى التي اوردها رجال الاعمال في اكثر من بلد حول مشاكل ومعوقات تواجه المستثمر العربي في تونس. واذا كان **الجيلاني** قد تعهّد بمساعدة أي رجل اعمال او مستثمر على تذليل الصعاب وحلّ المشاكل، إلا انه كان ايضاً

اتى عهد الرئيس **زين العابدين بن علي**، واصبحت تونس دولة تحترم فيها القوانين والمؤسسات، كما تحترم فيها الاتفاقات والالتزامات.

فرص للتعاون

أظهرت اللقاءات التي عقدها الوفد التونسي ان هناك الكثير من فرص التعاون بين القطاع الخاص في تونس وفي بلدان الخليج، وتوجّه الكثيرون باللوم الى تونس لانها لم تعتمد خطة دائمة للتعريف بمنجزاتها الاقتصادية والترويج لفرص التعاون مع هذه البلدان، ونوّه الكثيرون ايضاً بنجاحات تونس وتجربتها المميزة في تحرير الاقتصاد وتحقيق التوازنات المالية والنقدية وتأهيل المؤسسات وكسب رهان التصدير، فضلاً عن نجاحها في تأهيل العنصر البشري الذي يشكل ثروة تونس الحقيقية. لكن هذه النجاحات ظلّت بالنسبة لمنطقة الخليج مجرد عناوين ولم تعرف تفاصيلها وانعكاساتها وامكانات توظيفها لتطوير العلاقات المشتركة.

وطرحت اسئلة بديهية في غرفة الرياض وغيرها من الغرف الخليجية حول قانون الاستثمار وحقوق المستثمرين، فيما تساءل كويتيون عن التغيرات وهل بقي الوضع على حاله منذ السبعينات، كما سأل آخرون في قطر عن المنتجات التونسية التي يشاهدونها في تونس ولا تأتي الى المنطقة فهل سبب ذلك ارتفاع الاسعار ام نقص في الكميات؟

الكويت : اتفاق تعاون

في الكويت أعلن المسؤولون ورجال الاعمال عن رغبتهم بالمجيء الى تونس والاستثمار والتعاون عن طريق القطاع الخاص، وتمّ التوقيع على اتفاق تعاون بين الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية من جهة، وغرفة تجارة وصناعة الكويت من جهة اخرى، وقال رئيس الغرفة **سعد الناهض** أنه سيتم لفت انتباه رجال الاعمال الكويتيين وتشجيعهم للذهاب الى تونس.



...مع عضو غرفة الرياض علي بن عثمان الزيد

مع رئيس غرفة البحرين...

حاسماً في ردوده على الكثير من الملاحظات التي تعود الى فترات قديمة كان الاستثمار العربي في بداية تحرّكه وكانت تونس في بداية علاقتها مع المستثمر العربي في غياب قوانين واتفاقات تحمي الاستثمار، في حين كان القطاع الخاص التونسي نفسه يبحث عن حقوقه ودوره في ظل اقتصاد موجّه ومنغلق على نفسه.

واضطر **الجيلاني** الى القول أنه كما تعلّمنا ان نقسّم التاريخ بين مرحلة ما قبل المسيح وما بعدها، لا بدّ ان نتحدث عن مرحلتين من تاريخ تونس الحديث. فذكريات الماضي تعود الى حقبة السبعينات والنصف الاول من الثمانينات وبالتالي لا يجوز الحكم على تونس من خلال تلك الذكريات بعد ان

مؤسسات حكومية لدعم القطاع الخاص

خلال جولته في منطقة الخليج زار الهادي الجيلاني على التوالي مقر البنك الاسلامي للتنمية في جدّه حيث التقى عدداً من المسؤولين عن التمويل والتنمية لا سيما في منطقة شمال أفريقيا، ثم المؤسسة العربية لضمان الاستثمار في الكويت حيث اجتمع بمديرها العام مأمون ابراهيم حسن وكبار المسؤولين، واخيراً زار صندوق النقد العربي في ابو ظبي والتقى رئيسه د. جاسم المناعي والمسؤولين عن برنامج تمويل التجارة العربية البينية.

وكانت هذه الزيارات بمثابة اكتشاف للجيلاني حيث تعرّف الى برامج ومؤسسات أنشاتها هذه الأجهزة التي تساهم فيها الحكومات، وهي موجهة لتمويل نشاط القطاع الخاص في البلدان العربية. وابدى الجيلاني إهتماماً ملحوظاً بما تقوم به مؤسسة التمويل التابعة للبنك الاسلامي للتنمية وبرنامج ضمان الصادرات لدى المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وبرنامج تمويل التجارة العربية الذي أنشاه صندوق النقد العربي.

في ضوء ذلك يحتمل ان ينظّم الجيلاني ندوات او لقاءات بين هذه المؤسسات والقطاع الخاص التونسي للتعريف بدورها ومدى امكانات الاستفادة منها.

وقال وزير التجارة الكويتي **صلاح عبد الرضا خورشيد** ان تونس تتمتع بالامان والاستقرار وهذا ما يطلبه المستثمر لان الحوافز والتشجيعات وحدها لا تكفي. ودعا الوزير الى انجاز الاتفاقات بين البلدين وانشاء منطقة حرة مشتركة توفّر الاعفاءات الضريبية مؤكداً ان امكانات القطاع الخاص الكويتي كبيرة ويمكن للاتحاد التونسي وغرفة الكويت لعب دور اساسي للتعريف بفرص الاستثمار في تونس.

السعودية: فرص للتعاون

في السعودية، تحدث **الجيلاني** مع رئيس الهيئة العليا للسياحة الامير **سلطان بن سلمان** عن فرص التعاون بين البلدين خصوصاً في مجالات الصناعة التقليدية والتكوين المهني وأكّد انه استفاد من زيارته الاخيرة الى تونس حيث تعرّف على الكثير من المنجزات وتكوّنت لديه قناعات بامكانات التعاون.

أما في غرفة تجارة وصناعة الرياض فتحدّث عضو الغرفة المهندس **علي بن عثمان الزيد** عن ضعف التبادل التجاري والاستثماري معتبراً ان زيارة الوفد التونسي لا بدّ ان تؤدي الى دفع العلاقات الثنائية. ونوّه احد اعضاء الغرفة بجهود **الهادي الجيلاني** واشار الى ان "فرص الاعمال كبيرة في تونس لكن تنقصنا ايضاحات وتفسيرات ونحن نعرف انه اذا التقى **الجيلاني** برجال الاعمال وخاطبهم فهو قادر على اقناعهم. وتمت الدعوة لتأسيس مجلس مشترك لرجال الاعمال يضم المهتمين بفرص الاستثمار والاعمال في تونس".

البحرين: مجلس رجال الاعمال

في البحرين رحّب وزير التجارة والصناعة **علي صالح الصالح** بزيارة **الجيلاني** وتمنى ان تكون بداية تعاون في مجالات الصناعة والاستثمار. وقال ان العلاقة قديمة بين البلدين لكنها لم تُتابع، مع العلم ان تونس تملك امكانات تصديرية مهمة ويمكن انشاء مركز تجاري تونسي لعرض المنتجات التونسية وترويجها في منطقة الخليج.

وفي غرفة تجارة وصناعة البحرين وقّع **الهادي الجيلاني** ورئيس الغرفة **خالد كانو** اتفاق انشاء مجلس مشترك لرجال الاعمال، في حين تحدث اعضاء الغرفة عن رغبتهم بتطوير التعاون وضرورة تأسيس شركة مشتركة للتسويق التجاري مع ضرورة تذليل المعوقات وأولها مسألة النقل البحري وخطوط النقل الجوي.

قطر: شراكة جديدة

قال رئيس غرفة تجارة وصناعة قطر **محمد المانع** أنّ "جهوداً سابقة ادت الى قيام مجلس رجال اعمال تونسي قطري والى تأسيس شركة مشتركة في مجال تسويق الزيوت، لكن النتائج ظلت متواضعة ولذلك نعلق اهمية على الزيارة الحالية لدفع العلاقات وتطويرها".

أما **الهادي الجيلاني** فتحدّث أمام حشد من رجال الاعمال القطريين داعياً اياهم الى زيارة تونس لا كمستثمرين وحسب وانما كشركاء في النمو الاقتصادي للبلدين، وقال ان كلاً من تونس وقطر تملك العلاقات الدولية وتتمتع بانفتاح كبير على العالم ويمكن أن يتعاون البلدان للإستفادة من هذه العلاقات.

وأورد عدد من أعضاء الغرفة بعض الملاحظات خصوصاً مسألة النقل وتسجيل العقار، فيما دعا احد رجال الاعمال الى فتح المجال امام الشباب القطري للدراسة في تونس، وهذا الاتجاه يؤسس لعلاقات ثابتة ودائمة بين الشعبين.

الامارات: امكانات كبيرة للتعاون

شملت زيارة **الهادي الجيلاني** الى دولة الامارات العربية المتحدة، ثلاث مدن رئيسية هي ابوظبي، الشارقة


الجيلاني مع الشيخ اسماعيل أبو داود الرئيس السابق لمجلس الغرف السعودية وغرفة جدّه ووزير التعاون الدولي والإستثمار الخارجي التونسي فتحي المرداسي


مع هيئة الإستثمار الكويتية

في المؤسسة العربية لضمان الإستثمار


رئيس الهيئة العليا للسياحة في السعودية الأمير سلطان بن سلمان بن عبد العزيز

مجمع البرتقال نبع للرّفاهية و الإستجمام







Les Orangers





Grand Palais des Congrès

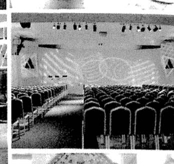


T.W.S
TUNISIA WELCOME SERVICE







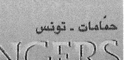














اكتشف
الامتياز

حمامات - تونس

LES ORANGERS
G R O U P E

ص.ب.7 - 8050 حمامات - تونس
الهاتف : 280.544 / 280.144 (2 216)
الفاكس : 278.769 (2 216)
E-MAIL: ABDESSALEM.MEKNI@ORANGERS.COM.TN
SITE WEB: HTTP//WWW.ORANGERS.COM.TN

ودبي، وتخللتها لقاءات مع مسؤولين ورجال اعمال، وخلصت الى كثير من الافكار المثمرة التي يمكن ترجمتها الى برامج ومشاريع. فوزير التجارة الشيخ **فاهم القاسمي** اعتبر ان مشاركة تونس في المعارض تلقى دائماً الاهتمام ولا بدّ من متابعتها، في حين يشكل ضعف المواصلات بين البلدين اهم عائق للاستثمار في تونس، ودعا الى القيام بمشاريع مشتركة في هذا المجال لتسهيل نشاط القطاع الخاص.

أما في غرفة تجارة وصناعة ابوظبي، فقد ابدى رجال الاعمال الاماراتيون رغبتهم بزيارة تونس وفتح مجالات التعاون، في حين جرى التعريف بمناخ الاستثمار في تونس امام رجال الاعمال في غرفة دبي.

وفي الشارقة عقد **الجيلاني** جلسة عمل مع مسؤولي دائرة التنمية الاقتصادية قبل اللقاء الموسّع مع رئيس وأعضاء غرفة التجارة والصناعة في الشارقة الذين اعربوا عن رغبة عميقة بالتعاون مع تونس وتبادل الخبرات. ودعا رئيس الغرفة الى انشاء مركز تجاري تونسي لتوسيع قاعدة التبادل التجاري والتعريف بالمنتجات التونسية.

عوائق وحلول

ركّز **الهادي الجيلاني** في مداخلاته امام رجال الاعمال والمسؤولين في كل لقاء عقده على التعريف بالاوضاع الاقتصادية والاجتماعية والسياسية في تونس التي أثّرت ايجاباً على مناخ الاستثمار، وردّ على الاستفسارات حول فرص الاعمال والاستثمار بأن الحرية مطلقة للمستثمر وإن كانت هناك اولويات لدى تونس تفرض منح المزيد من الحوافز والتشجيعات في قطاعات او مناطق معينة.

واعتبر **الجيلاني** ان تجربة الاستثمار العربي في قطاع السياحة التونسي تشكل نموذجاً وواقعاً ملموساً لا سيما التجربة الكويتية التي عادت بمردود كبير على المستثمر، وبالتالي يمكن ان يكون القطاع السياحي صاحب أهم الفرص الاستثمارية حالياً في تونس.

وتعهّد **الجيلاني** بالسعي لدى المسؤولين وكل المعنيين في تونس لمعالجة أي مشكلة تطرأ، كما دعا المستثمرين الى الاتصال بالاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية ليكون خير دليل لهم والداعم الاساسي لمشاريعهم وبرامجهم، وحذّر من الوقوع في اخطاء الماضي مؤكّداً على ضرورة حسن اختيار الشريك او الوكيل التونسي.

والى جانب النقص في تعريف مناخ وفرص الاستثمار في تونس في اوساط القطاع الخاص الخليجي، تبين ان ضعف خطوط النقل الجوي والشحن البحري يشكل اكبر عائق امام التبادل التجاري وانتقال المستثمرين وتعزيز السياحة العربية في تونس. فالوصول الى تونس من البحرين وقطر والرياض والكويت ودبي يحتاج الى المرور عبر محطات أخرى مع ما يشكّل ذلك من اكلاف وتعب ووقت للعائلة العربية ورجل الاعمال.

ولعلّ جو الصراحة الذي ساد لقاءات **الجيلاني** في معظم بلدان الخليج ساعد على تشخيص الاوضاع ومعرفة الداء لايجاد الدواء. فعند معرفة العوائق، يصبح من السهل معالجتها. وتبقى المسألة الاساسية هي المتابعة، لان الجهد الذي قام به **الجيلاني** كبير جداً ويحتاج الى متابعة دائمة من مستوى عال، والى زيارات اخرى تكون مركّزة وتتضمن عرض مشاريع وفرص استثمار مجدية بعد ان فتح **الجيلاني** الطريق الامر الذي يعني مزيداً من المرونة والجهود من جانب الحكومة التونسية وكثيراً من النشاط من جانب القطاع الخاص التونسي. ■

الأمير الوليد بن طلال بن عبد العزيز



هيئة التنمية الإقتصادية في الشارقة



أمام البنك الإسلامي للتنمية ويبدو إلى اليمين خالد رباح



الجيلاني ود. جاسم المناعي في صندوق النقد العربي مع المسؤولين عن برنامج تمويل التجارة العربية البينية

سوق العقار السعودي:

طفرة تواكب هيكلة الإقتصاد

تشهد سوق العقار السعودية، على وقع النمو السكاني الكبير، نشاطاً إستقطب إستثمارات كبيرة تقدر بنحو 27 مليار دولار أميركي، محفزةً بجملة خطوات حكومية شجعت القطاع، أتت في سياق ما بات يعرف بإعادة هيكلة الإقتصاد السعودي، إستعداداً لما هو آتٍ من إستحقاقات.

توزعت هذه الإستثمارات، المتنوعة الأشكال بين تطوير وصفقات وتحالفات، معظمها على مشاريع سياحية وترفيهية وتجارية، لاسيما في مدن الرياض ومكة المكرمة وجدّه.

والسوق العقارية، المتوقع لها إستمرارية النمو في المدى القريب، تواجه بعض العثرات لا سيما منها الفشل في فض مساهمات تقدر بنحو 2 مليار ريال، والحاجة الماسة لتصنيف 30 ألف مكتب عقاري، و المماطلة في التنفيذ على الرهون.

حقل خصب

تتوقع ارقام الهيئة العليا للسياحة أن يصل عدد سكان المملكة إلى نحو 40 مليون نسمة بحلول العام 2020 منهم 51 في المئة تحت سن العشرين، و 42 في المئة تحت سن الخامسة عشرة. بحيث من المنتظر أن لا يقل حجم سوق خدمات تمويل المساكن في المملكة عن 10 مليارات ريال سنوياً. سوق بهذه الحجم تعتبر حقلاً خصباً ليس فقط لشركات متخصصة تنشأ لأغراض تمويل المساكن، ولكن أيضاً للبنوك التجارية العاملة في المملكة، والتي يمكن أن توسع نشاطها في هذا المجال، متى توفرت البيئة النظامية المناسبة التي تحمي حقوقها.

هناك ثلاثة مصارف تقوم حالياً بالتمويل العقاري السكني: البنك السعودي الأمريكي، البنك السعودي البريطاني، البنك الأهلي التجاري، بالإضافة إلى شركة الراجحي المصرفية. أما عملية التمويل العقاري التجاري والسياحي، فتتم حالياً على أسس إنتقائية، تبعاً لمعايير مصرفية محددة.

في هذا السياق، اشارت أرقام مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) أن قيمة القروض المصرفية بهدف التمويل العقاري بلغت خلال الأشهر الثلاثة الأولى من العام



منظور لمركز الجوهرة التجاري في الخبر



منظور تخيلي للمشاريع المتوقعة على جانبي الكورنيش داخل مشروع "الشبيلي هاي رايز" في الخبر

2001 نحو 33,14 مليار ريال سعودي (838,5 مليون دولار أميركي).

ويعكس آخر تقرير صادر عن صندوق التنمية العقاري جانباً من النهضة الكبيرة التي تشهدها السوق العقارية في المملكة تبعاً للنمو السكاني الذي يتجاوز بكثير المعروض من الوحدات السكنية التي يوفرها القطاع الخاص، حيث تلقى الصندوق خلال العامين الماليين 1999–2000 و 2000–2001 نحو 60 ألف طلب لبناء مساكن خاصة بلغت قيمتها الاجمالية نحو 16 مليار ريال، قدم الصندوق منها خلال تلك الفترة نحو 14 ألف قرض بقيمة اجمالية تبلغ 4 مليارات ريال ساهمت في بناء نحو 17 ألف وحدة سكنية في مختلف مناطق المملكة. ويشار إلى أن الحكومة السعودية كانت قد خصصت لصندوق التنمية العقاري جهازاً حكومياً يوفر قروضاً سكنية بلغت 2 مليار ريال سعودي في موازنة العام2002.

حركة الإستثمار

إلى ذلك، شكل دخول مستثمرين جدد إلى السوق العقارية دوراً بارزاً في انتعاش هذه السوق حيث تشير الأرقام إلى نحو 101 مليار ريال سعودي (نحو 27 مليار دولار أميركي) سحبها مستثمرون سعوديون من أرصدتهم في بنوك خارجية منذ أحداث أيلول/سبتمبر الماضي. وقد تمّ إستثمار معظم هذه الأموال في سوقي الأسهم والعقار. يفسّر ذلك بأن أغلب المستثمرين وجدوا في العقار إستثماراً أضمن مما يتوفّر في الأسهم الخارجية، خصوصاً بعد صدور العديد من الأنظمة التي ستفعّل الإستثمار العقاري، ومن هذه الأنظمة:

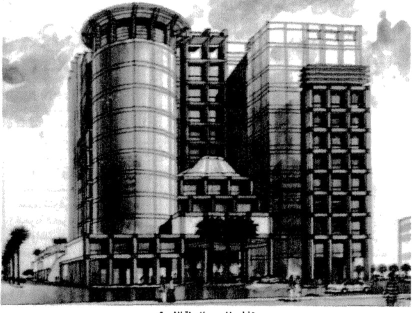
– نظام تملّك العقار لغير السعوديين وذلك بعد ترخيص من وزارة الداخلية.

– نظام ملكية الوحدات العقارية الذي ينص على أن لكل مالك أن يبني على أرضه ضمن حدود الأنظمة والتعليمات مبنى من طابق أو أكثر وأن يعزّزه بوحدات عقارية مستقلة.

– نظام التسجيل العيني للعقار الذي أعطى قوة إثبات مطلقة بحيث لا يجوز الطعن في بياناته بعد انتهاء الآجال المحددة للطعن إلا تأسيساً على مخالفتها لمقتضى الأصول الشرعية أو تزويرها.

صفقات وتحالفات

الحركة الإستثمارية ترجمت في العاصمة السعودية إقبالاً على الاراضي السكنية في شمال الرياض اكثر منها في المناطق الاخرى،



مستشفى خاص – المدينة المنورة



فندق خمسة نجوم – المدينة المنورة

نظراً لطبيعة الامتداد العمراني، حيث تراوح الأسعار ما بين 200 الى 1600 ريال للمتر الواحد.

وعلى صعيد القطاع العقاري التجاري، شهدت منطقة الوسط التجاري في جدّه، خلال الأشهر الماضية، عدة صفقات عقارية تجارية ضخمة كان من أبرزها بيع مركز تجاري بأكثر من 250 مليون ريال. كما يجري التفاوض مع ملاك مواقع أخرى لتطوير القلب التجاري حيث أغلى الأراضي سعراً في المدينة، إذ يبلغ سعر المتر في شارع الملك عبد العزيز أكثر من 25 ألف ريال ويقل كلما ابتعد الموقع عن القلب التجاري الشهير بمراكزه وكثرة زواره على مدار العام ويصل سعر المتر إلى نحو 1500 ريال في المناطق التجارية الحديثة.

وفيما يعتبر مؤشراً لبداية سلسلة من الصفقات العقارية، شهد الوسط التجاري لمدينة جدّه إقامة أول مزاد على قطعة ارض استثمارية، مساحتها نحو 6,3 آلاف متر مربع، في الجزء القريب من الكورنيش في منطقة البلد جنوب الشركة السعودية للاتصالات.

وسجّل المزاد إقبالاً من المستثمرين لتشييد بناء تجاري يرتفع 20 طابقاً. ويبدأ سعر المتر المربع الواحد في هذا الموقع من ثلاثة آلاف ريال ليصل إلى ثمانية آلاف ريال في المواقع القريبة منه.

وفي تحالف استثماري يعتبر الأول من نوعه على مستوى القطاع الخاص، ينتظر ان تعلن مجموعة "مكاي" الدولية ومجموعة "الراجحي" للاستثمار العقاري تحالفهما الستراتيجي الاستثماري الذي تزيد مدته على 10 سنوات. ويستهدف التحالف اقامة اكثر من 50 مجمعاً تجارياً ضخماً على امتداد العالم العربي يزيد حجم تكاليفها على المليار دولار. وستشهد العاصمة السعودية وجدّه والخبر قيام اول ثلاثة مراكز.

وترتكز فكرة التحالف على ان تقوم مجموعة "الراجحي" بامتلاك الارض واقامة المجمع التجاري عليها بالاتفاق مع "مكاي"، طبقاً لمواصفات محددة، ثم يتمّ تأجير المجمع لـ"مكاي" لفترة زمنية طويلة تعود ملكية المجمعات بعدها للراجحي.

ومجموعة "مكاي" الدولية التي يملكها **محمد العنزي**، تبلغ قيمة استثماراتها على مستوى العالم نحو 150 مليون دولار تحوز السعودية الحصة الاكبر منها. وتمتلك المجموعة سلسلة من الفروع تصل الى 250 فرعاً في مجال الملابس والاحذية والحقائب ومواد التجميل والاثاث والاكسسوارات المنزلية والمطاعم تتوزع على الدول

إستثمار في المستقبل

رأى مدير التطوير العقاري في شركة التوكيلات العمومية للآليات المهندس خالد عبد الجواد "بأن القرارات الصادرة مؤخراً والمتعلقة بالقطاع العقاري السعودي ستكون لها آثار إيجابية في المستقبل على حركة الإقراض السكني ونمو أسعار العقارات، كذلك ستفتح المجال أمام الإستثمارات الكبيرة والصغيرة إذا ما تجاوبت المصارف معها."

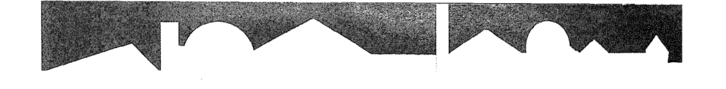
وقال: "واقعنا الحالي كعقاريين غير مريح، تبعاً لعدم توفر قروض سكنية ميسّرة وتسهيلات بنكية لإقراض عقاري ميسّر وطويل الأجل. عندما تتوفر هذه التسهيلات، سيزداد الطلب على العقار وستزدهر الحركة العمرانية."

وأشار المهندس عبد الجواد" إلى أن مدينة الرياض تشهد توسعاً عمرانياً كبيراً ، في حين تشهد المنطقة الشرقية تطوراً واسعاً على مستوى المشاريع السياحية، ما يؤهلها لتصبح البوابة السياحية للمملكة. أما مدينة جدّه فتعيش بدورها مرحلة إزدهار عمراني تجاري من خلال العديد من مشاريع المكاتب التجارية والمعارض والمصارف، وخصوصاً في شارع التحلية ومنطقة الكورنيش.

واعتبر" أن قيام مراكز متخصصة للبيع والإيجار يشجع الشركات الأجنبية على التملك والإيجار، والتنافس في أسعار الإيجار يؤدي إلى تخفيضها ويرفع من أسعار الأراضي."

وحول مستقبل الإستثمار العقاري، قال: " عودة رؤوس الأموال إلى البلد أمر صحي، كما أن العولمة والإنفتاح وإصدار الأنظمة والقوانين الجديدة ستؤدي إلى تحسين الوضع وازدهاره. ولا شك في أن دخول المملكة إلى منظمة التجارة العالمية، بالإضافة إلى السلام وعودة رؤوس الأموال، سيساعد في انتعاش الوضع الإقتصادي عموماً والقطاع العقاري خصوصاً. الأهم يتمثل بتوفير الفرص المناسبة للإستثمار ليس على مستوى المملكة وحسب، بل على مستوى المنطقة كلها."

يشار إلى أن شركة التوكيلات العمومية للآليات، قد باشرت نشاطها في مجال التطوير العقاري منذ أربع سنوات في المناطق الوسطى والشرقية والغربية من المملكة. ومن أبرز إنجازاتها إنشاء معرض على طريق خريص– الرياض بمساحة 30 ألف متر مربع، فضلاً عن مشاريع أخرى في الخبر والدمام وجدّه.




سوق نجود التجارية

الخليجية، في حين تتبع مجموعة "الراجحي" للاستثمار العقاري، لرجل الاعمال السعودي **سليمان العبد العزيز الراجحي** وهي تدير ايضاً سلسلة عالمية من الاستثمارات التجارية تتنوع بين المجالات العقارية والتجارية والغذائية والصناعية وتتوزع فروعها على المناطق السعودية.

تطوير

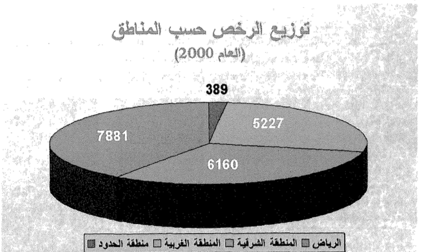
أما الإستثمار العقاري السياحي، فجديده مشروع تطوير جبل خندمة من قبل "شركة مكة للتعمير" بحجم إستثمار يتوقع له أن يتجاوز الـ 2 مليار دولار أميركي. وقد تولت مجموعة ERGA الدولية وضع خرائط تطويره الهندسية. وكذلك هناك إتجاه من قبل "شركة مكة للتعمير" لتطوير أحد مداخل مدينة مكة المكرمة بإستثمار يقدر بـ1,5 مليار دولار أميركي. إلى كل ذلك يتوقع للمنطقة الواقعة حول الحرم الشريف في مدينة مكة المكرمة أن تشهد خلال العامين المقبلين مشاريع فندقية وسكنية وتجارية، تقدر حجم الإستثمارات فيها بنحو 10 مليارات ريال سعودي.

وينتظر ان يتم قريباً الاعلان في العاصمة السعودية عن اقامة منتجع ترفيهي يعد الأكبر في الشرق الاوسط، يقع شمال غرب الرياض على مساحة تصل الى 30 مليون متر مربع، وتقدر تكاليف انشائه بنحو مليار ريال سعودي (اكثر من 266 مليون دولار) سيقوم بتمويله تكتل من رجال الاعمال السعوديين بعد ان تم تحديد الموقع وأخذت الموافقة عليه من قبل الجهات الرسمية. وسيضم المنتجع الذي اطلق عليه اسم "منتجع مريلاند السياحي والترفيهي" نشاطات استثمارية وسكنية وسياحية وترفيهية لعلّ ابرزها اقامة اكثر من 800 وحدة سكنية تتنوع بين الفلل والشاليهات والاكواخ (البانغلو) اضافة الى اقامة 4 فنادق ذات درجات مختلفة تتضمن أكثر من 800 غرفة وفندق خاص بالعائلات والاطفال.

وسيتم تجهيز المنتجع بمركز تجاري كبير اضافة الى فتح المجال امام صغار المستثمرين والأسماء العالمية المشهورة لاقامة مطاعمهم في المدينة السياحية. كما سيتم اقامة مواقف سيارات في المنتجع تصل سعتها الى اكثر من 5000 سيارة.

تعثر

التوسعات والصفقات والمشاريع الضخمة التي تشهدها السوق العقارية صاحبها اتجاه لدى العديد من المواطنين للاستثمار في مساهمات الاراضي بكثرة، ما ادى الى ظهور العديد من المشكلات وتعثر تلك المساهمات، حيث قدرت مصادر في سوق العقار حجم المساهمات العقارية المتعثرة



الأمانة

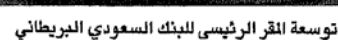
الخدمات المصرفية الإسلامية



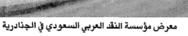


الأمانة
الخدمات المصرفية الإسلامية





توسعة المقر الرئيسي للبنك السعودي البريطاني



معرض مؤسسة النقد العربي السعودي في الجنادرية

بنحو المليار ريال أي ما يعادل 533 مليون دولار.

ولا يزال "العقاريون" السعوديون بانتظار موافقة السلطات على الاقتراح الذي تقدمت به اللجنة العقارية في الغرفة التجارية الصناعية في الرياض حول تصنيف المكاتب العقارية التي يبلغ عددها حالياً، على مستوى المملكة، أكثر من 30 ألف مكتب، منها نحو 10700 مكتب في العاصمة الرياض وحدها، إلا أن نشاط كل منها يقتصر في معظمه على منطقة معينة. كما أن المخططات الورقية للمنطقة المتواجد فيها قد تكون قديمة وتحتاج إلى تحديث مستمر.

وتضمن إقتراح اللجنة تصنيف المكاتب العقارية ثلاث فئات، لكل فئة شروطها واختصاصاتها. ويهدف التصنيف إلى الحد من تداخل اختصاصات المكاتب ببعضها البعض خصوصاً اختصاص المكاتب الكبيرة "مكاتب الاستثمار العقاري" في طرح المساهمات العقارية، وتسهيل مراقبة أداء عمل هذه المكاتب من الجهات المختصة ومتابعتها من خلال الميزانية المعتمدة من مكتب المحاسب القانوني. بالاضافة الى تطوير أداء بعض المكاتب التي لها خبرة كبيرة في السوق من خلال حثّها على استكمال الشروط اللازمة للدخول ضمن الفئة "أ" أو "ب" كايجاد مقر مكتمل من الناحية الادارية، وتوافر وسائل العرض مثل الحاسب والفيديو.

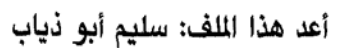
يضاف إلى ذلك عقبات كثيرة تواجه القطاع العقاري تحدّ من حركة الإستثمارات ابرزها يتمثل بالمماطلة في التنفيذ على الرهونات العقارية، ما يؤدي إلى إستنزاف لربحية المرتهن، في ظل غياب آلية واضحة لذلك وأيضاً المماطلة في إخلاء العقار المأهول بغير حق، وذلك على الرغم من أن قرار مجلس الوزراء الرقم 19 الصادر العام 1974 قد نظم العلاقة بين المالك والمستأجر. حيث تضمنت المادة الرقم (4) فقرة الرقم (1) جواز إخلاء العقار من المستأجر في حالة إمتناعه عن الوفاء بالأجرة عند استحقاقها أو الوفاء بشرط آخر من شروط الإيجار بعد مضي خمسة عشر يوماً على إخطاره بالوفاء."

ونمو

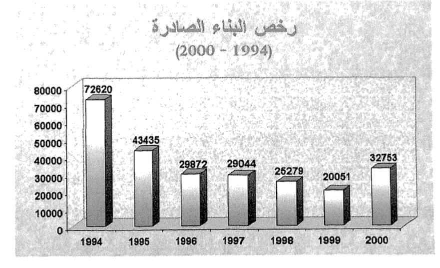
إلى ذلك، تتوقع خطة التنمية السابعة (2000– 2005) نمواً سنوياً في قطاع البناء والتشييد نسبته 6,17 في المئة. كما أن الخطة تتضمن توفير نحو 110 ملايين متر مربع من الأراضي السكنية لمقابلة الطلب على السكن.

في هذا الإطار، تشير أرقام الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض، إلى حاجة العاصمة السعودية إلى نحو 1,5 مليون وحدة سكنية إضافية خلال العشرين سنة المقبلة. وتوفير الوحدات السكنية هذه يحتاج إلى أراض مطورة مكتملة الخدمات الأساسية وكذلك النظر في آليات تمويل هذه المساكن التي يتوقع حاجتها إلى نحو 800 مليار ريال سعودي للبناء والتأثيث وكذلك 300 مليار ريال سعودي لتملك الأراضي التي ستبنى عليها هذه الوحدات السكنية، والمبلغ الاجمالي يصل إلى 1100 مليار ريال سعودي.

وفي سياق هذه الأرقام التفاؤلية، من المنتظر أن يحافظ قطاع العقارات على نمو بمعدل 4 في المئة على المدى القريب. أما العوامل الإيجابية التي تسهم في تعزيز الفرص المستقبلية لقطاع العقارات على الأمد البعيد فهي: الوضع الجيد لأسعار النفط، نمو السكان وكون معظمهم في مقتبل العمر، القانون الجديد للإستثمار الذي يسمح للمقيمين الأجانب بتملك العقار. ■



أعد هذا الملف: سليم أبو ذياب



سوق مواد البناء:

"واسعة وغير منظّمة"

11 شركة مواد بناء متعددة الجنسيات نمت في تربة تجارية واقتصادية مختلفة تنظر إلى سوق مواد البناء السعودية نظرة بانورامية زجاجية شفافة من دون مواد ملوّنة أو عازلة، فتراها "واسعة ولكنها غير منظّمة وتعوزها ثقافة التسوّق"، لكنها في المقابل "ممتازة وواعدة".

في ما يلي استطلاع لرأي ممثلي هذه الشركات الأجنبية بواقع السوق وآفاق تطورها:

• **أمير باسيري، مدير التصدير في شركة بهريزان الإيرانية لصناعة مسكات الأبواب قال:**



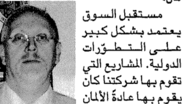
السوق السعودية واسعة ولكنها غير منظّمة وتشهد مركزية في الأعمال، باختصار، إنها أقل من توقعّاتنا، إنها سوق صعبة بالنسبة للشركات الأجنبية تبعاً لمشكلة اللغة الأجنبية غير المنتشرة لدى العامة.

• **بانديت ويجي تراباي مدير تطوير الأعمال في شركة Fame Line – تايلاند، قال:**



شركتنا تقوم بتصنيع أسقف حديدية للمساكن والمعامل، نعتقد بأن منتجاتنا ستشهد رواجاً في السوق السعودية، الأمور تسير بشكل جيد، ولم تترك الأحداث العالمية المتتالية أي تأثيرات سلبية على السوق السعودية.

• **برونو غرانسيا – مدير أعمال شركة Bernardi Impianti International الإيطالية لتصنيع حجارة وبلاط الأرصفة في المنطقة قال:**







مستقبل السوق يعتمد بشكل كبير على التطوّرات الدولية. المشاريع التي تقوم بها شركتنا كان يقوم بها عادةً الألمان والإنكليز ولكن جاء دور الشركات الإيطالية الآن التي تسجّل حضوراً متزايداً. ويعود ذلك بشكل أساسي إلى موضوع التكلفة الأدنى التي تنفّذ بها الشركات الإيطالية فضلاً عن النوعية الجيدة نفسها. أعتقد بأن المستقبل جيد بالنسبة إلى الشركات الإيطالية، وإن كانت السوق راكدة نوعاً ما الآن.

• **لوتشيانو بادين المدير العام لشركة ساكمي الإيطالية لتصنيع أرضيات الحدائق وأرصفة الشوارع قال:**



السوق السعودية ممتازة وواعدة، سيكون لنا حضور قوي في المملكة العام المقبل، إذ أن المملكة تحتل المرتبة الثالثة في سلّم اهتمام شركة مثل شركتنا لا سيّما أن هناك توسعاً عمرانياً كبيراً خلال العشرين سنة المقبلة، ولا أظن أن للأحداث العالمية أي أثر على السوق السعودية.

• **حاتم الصايغ – المدير الإداري في مصنع Tekn Coat العالمي قال:**



هناك مشكلة في هذه السوق تكمن بعدم اعترافها بالنوعية بمقدار الحديث عنها، وهذا يدل على نقص في الخبرة لدى العامة الميالة إلى البضاعة الرخيصة على حساب النوعية. لذا فإن السوق السعودية سوق تجارية صعبة. هناك مشكلة الفارق بين ما تتضمّنه البضاعة وما هو مدوّن على لوائح تسويقها، لكن طبعاً ذلك لا ينفي الإيجابيات من حيث أنها سوق واسعة وتحب وتفضل الصناعة العربية على غيرها. أعتقد بأنها ستكون أفضل الأسواق العربية وستنافس الإمارات العربية المتحدة بحدة أكثر مما نشهدها الآن.

• **بيتر ليتز – مدير المبيعات في واحد من أكبر المصانع الأوروبية للنظام الشمسي (النمسا) Green One Tec قال:**

نحن هنا للتفتيش عن شركاء لنا في هذه السوق الواعدة والمستقرة، وخصوصاً في قطاع تحلية المياه، إنها خطوتنا الأولى هنا بعد أن وقّعنا عقوداً عدة مع شركات في المنطقة.

إرتفاع أسعار مواد البناء

تواصل أسعار مواد البناء ارتفاعها بعد صدور قرار وزارة المواصلات بمنع زيادة حمولة الشاحنات الناقلة لتلك المواد عن 19 طناً فقط على طريق رماح الرياض، حيث تقع معظم الكسارات، علماً أن تلك الشاحنات كانت تقوم بتحميل ضعف هذا الوزن، وأدّى ذلك إلى إرتفاع أسعار تلك المواد وخصوصاً البلوك بنسبة 50 في المئة.

فبعد أن كانت الحمولة الواحدة تبلغ 36 متراً، أصبحت بعد صدور قرار وزارة المواصلات 13 متراً، ما جعل الشاحنات تقوم بنقل تلك الحمولة على 3 دفعات سعر كل دفعة 500 ريال. ويهدف قرار وزارة المواصلات إلى تقليل الضغط على الطرق العامة.

• فرانز واغنر – المدير الإداري في شركة فرانز واغنر للأخشاب الصلبة قال:

أفضل لنا فتح مكتب هنا والتعاون مع شركة محلية. بالنظر إلى الصعوبات التي نواجهها في السوق، حيث تبقى العقود على ورق في كثير من الأحيان.

• كارل ترا – مدير عام شركة ليبهير السعودية (الفرع السعودي لشركة ليبهير الإلمانية) قال:

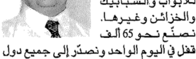


تطوّرت السوق السعودية في النصف الثاني من التسعينات مع إرتفاع أسعار البترول. أتوقّع حركة نشطة لسوق الإنشاءات في المستقبل القريب، وقد بدأت البوادر بالظهور في مدينة مكّة والأماكن المقدسة، حيث الكثير من المشاريع السياحية. وكذلك في مشاريع الغاز الكثيرة المقبلة. المستقبل جيد وإن كان يعتمد بشكل كبير على أسعار البترول.

في المقابل، إننا نواجه عقبات كثيرة تتمثل بالقوانين التي يجب أن تكون أكثر صرامة لنتمكن من تحصيل أموالنا بالسرعة المطلوبة. هذا الوضع سبّب لنا الكثير من مشاكل عدم الثقة مع زبائننا، هذا إضافة إلى المشكلة الكبيرة في الحصول على تأشيرات زيارة لموظفينا، إنها تأخذ وقتاً طويلاً.

• فريت بولات – المدير التسويقي في شركة كاكيليت التركية للتجارة الخارجية قال:

أعمالنا مركّزة في جدّه. لدينا 1500 موظف وشركتنا تهتّم بصناعة الأقفال للأبواب والشبابيك والخزائن وغيرها. نصنّع نحو 65 ألف قفل في اليوم الواحد ونصدّر إلى جميع دول العالم.



السوق السعودية كبيرة ولكن تعتريها مشكلة نظرة العامة إلى الأمور بحيث تفضل الأسماء الكبيرة من دون إعطاء الفرص للمنتجات الأخرى التي تضاهيها في النوعية بأسعار أقل.

• فريد فخر الدين – مدير منطقة الشرق الأوسط لشركة Fury Industrial Ciramics قال:



المستقبل واعد في المملكة. ففلتر المياه في ظلّ الإعتماد المستّمر على شبكة المياه القديمة الغنية بمادة الرصاص، أمسى من الأمور الضرورية. مشكلتنا الأساسية تتمثل بعدم الوعي بأهمية منتجاتنا. إلى ذلك نعاني من تأخير المعاملات التجارية وبالتالي الدفع.

• شهريار جاف مدير المبيعات الشرق الأوسط في شركة مازا الألمانية قال:

نحن في المملكة منذ 25 عاماً نبيع مصانع أبلطة للأرصفة وبلوكات للمنازل وبلوكات عازلة. لدينا عشرة مصانع فقط في السوق السعودية. هذا رقم هزيل مقارنةً بدبي، حيث هناك نحو نصف مليون شخص وعدد مصانعنا هناك نحو 35 مصنعاً. من الممكن أن يكون مرد ذلك إلى البحث عن الربح السريع والتأخر في الوفاء بالإلتزامات. ■

سوق المكيّفات السعودية: المرتبة الثانية عالمياً

إستناداً إلى دراسات أجرتها مؤسسة الأبحاث والتسويق الدولية، مقرّها لندن، تعتبر السعودية ثاني أكبر الدول استعمالاً لمكيفات النوافذ في العالم بعد اليابان، بواقع وحدة تكييف لكل 32 فرداً، بينما يبلغ المتوسط في اليابان 20 وحدة لكل فرد، وفي الولايات المتحدة وحدة لكل 621 فرداً. وقد تجاوز حجم سوق المكيّفات السعودية الـ 800 مليون ريال (213 مليون دولار)، وبلغ حجم الإستيراد ما يزيد على مليون وحدة سنوياً لمقابلة الطلب في الأعوام الماضية. لكن هذا الحجم تراجع نتيجة زيادة الإنتاج المحلي الذي تمكّن من دخول الأسواق العالمية مصدّراً إلى الدول المجاورة وحتى الصين البعيدة.

ففي العام 1974، أُنشئ أول مصنع للمكيفات في السعودية، وهو مصنع الزامل، الذي فتح الباب في الوقت نفسه لتراجع الإستيراد تدريجياً، وبات الإنتاج المحلي يغطي نحو 76 في المئة من إجمالي الطلب في السوق السعودية.

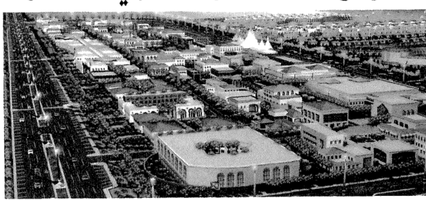
وتعكس الأرقام تفضيل المستهلك للمنتجات المحلية، الأمر الذي أدّى إلى ارتفاع الإنتاج المحلي في الأعوام الثلاثة الأخيرة إلى أكثر من مليون وحدة سنوياً. وفي المقابل انخفضت المستوردات تدريجياً حتى وصلت إلى 520 ألف وحدة سنوياً. فبعد أن كانت نسبة الإنتاج المحلي من حجم السوق الإجمالية تمثل نحو 17 في المئة تقريباً مطلع التسعينات، ارتفعت إلى نحو 80 في المئة تقريباً.

لكن الملاحظ، أن صناعة المكيّفات في السعودية لا تحظى بحماية مميّزة، حيث السوق حرة، ولا تتجاوز نسبة الجمارك التي تفرض على الإستيراد 12 في المئة فقط.

إلى ذلك، تشهد السوق تنافسات بين الشركات المحلّية لاقتطاع الحصة الأكبر، وتحاول كل شركة أن تسيطر على سوق المنطقة التي تقوم فيها صناعتها، غير أن أصحاب المصانع يعتقدون أن زيادة الرسوم الجمركية على المكيّفات المستوردة ستساهم في نمو الصناعة المحلية، وتوفّر حاجزاً أمام محاولات الإغراق التي تقوم بها المصانع الأجنبية.

ويرجع نمو الطلب في السوق السعودية إلى عوامل عدة في مقدمتها: زيادة الكثافة السكانية، تحسّن الأوضاع الاقتصادية للأفراد، التوسّع في إنشاء الوحدات السكنية المستقلة وفوق ذلك كله الظروف المناخية والبيئية للبلاد. وتستحوذ مدينة جدّه على طلب مرتفع قياساً مع المدن السعودية الأخرى، ويعود ذلك للكثافة السكانية فيها وللظروف المناخية، ويمثّل استهلاك المنطقة الغربية عموماً، بما فيها جدّه، نسبة 56 في المئة من إجمالي السوق السعودية، تأتي بعدها المنطقة الوسطى ثم الشرقية، بينما يتراجع الطلب بشكل كبير في المناطق الجنوبية والشمالية من السعودية وذلك لاعتدال الجو في معظم هذه المناطق.

"الخُبر نيو بيتش":
نموذج الاستثمار العقاري الناجح



في أكبر مزاد عقاري منذ حرب الخليج الثانية ، شكل مزاد "الخُبر نيو بيتش" في مدينة الخُبر حدثاً إستثمارياً ومثالاً يحتذى في وقت كثر فيه تعثر المساهمات العقارية وقلّت ضمانات الإستثمار. ساهم بذلك عوامل عدة، ممهورة بتوقيع واحد: "مجموعة خالد الشبيلي للإستثمار وتطوير العقار"، توزّعت على جمالية الموقع ورحابته وإستعدادات المزاد وتقنياته وأرباح المساهمين بعائداتها المرتفعة، والتوقعات الإستثمارية المغرية.

ربحية المساهمة

فقيما تسعى الهيئات العقارية والحكومية جاهدةً لمعالجة العديد من المساهمات العقارية المتعثرة، حقق "الخُبر نيو بيتش" خلال أقل من 90 دقيقة تسويق أكثر من 120 قطعة أرض تراوح مساحاتها بين ألف و 50 ألف متر مربع بلغت قيمتها نحو نصف مليار ريال سعودي. وكان أبرزها بيع 5 قطع كبيرة مطلّة على البحر، من أصل 11 قطعة ، تزيد قيمتها عن 130 مليون ريال. وفي حين راوحت أسعار المتر المربع في المخطط ما بين 500 الى 800 ريال ، حصل المساهمون على عائدات مجزية وصلت الى أكثر من 80 في المئة من قيمة أسهمهم، خلال 10 اشهر فقط وهي فترة المساهمة. لا شك أنّ نجاح مبيعات "الخُبر نيو بيتش" ساهم بشكل كبير في رفع القيمة الاستثمارية لكل من المخططين اللذيْن تملكهما المجموعة: "صاحبة الفخامة" و"الشبيلي هاي رايز" والمنطقة عموماً، التي كانت قبل المشروع عبارة عن منطقة صحراوية تقع على أحد أجمل السواحل في العالم ولا توجد فيها مارينا واحدة أو فندق واحد.

تطوّر كبير

وفي خطوة عكست التطوّر الكبير الذي وصلت إليه مجموعة الشبيلي، من خلال إستخدام أحدث الوسائل التقنية الصوتية والمرئية والحاسب الآلي، كانت قطع الأراضي تعرض أمام المستثمرين عبر شاشات عرض كبيرة فور تسمية القطعة، ثمّ يتمّ استعراض موقعها وحدودها وتتم المزايدة عليها وفق شروط واضحة حددتها المجموعة ، بما يسهل عمليات البيع.

جمالية الموقع

"الخُبر نيو بيتش"، الأهم والأول داخل مدينة الخُبر، تقدر مساحته الإجمالية بنحو 909,000م2، تمّ توزيعها على 137 قطعة. تمثّل القطع المواجهة للبحر 70 في المئة منها بواجهة بحرية على الشاطئ مباشرةً طولها 1120م. والباقي يقع على شارع الخُبر نيو بيتش وطريق الملك عبد العزيز. هذا ما يتيح مساحة للحرية في إختيار مشاريع متعددة بمعايير قياسية عالمية في موقع مؤهل للمجمّعات الكبرى السكنية والفندقية والترفيهية. يحدّ "الخُبر نيو بيتش" شمالاً جسر الملك فهد البوابة الشرقية للمملكة، وجنوباً مشروع صاحب الفخامة ويمتد على ضلعه الغربي طريق الملك عبد العزيز التي قامت المجموعة بتطويره ليصبح من أجمل طرقات المملكة، ضمن أعمال تطويرها لكامل المشروع بأكثر من 300 مليون ريال حتى أصبحت المنطقة مزار أهل الخُبر وزوّارها.

ضمانة الإستثمار

وفي وقت تسعى الرساميل السعودية إلى ملجأ محلي بعد الأحداث العالمية الأخيرة، أشارت دراسات قامت بها المجموعة الى أنّ المشاريع الاستثمارية التي يتوقّع أن تقام في "الخُبر نيو بيتش" ستزيد الربحية الى نحو 300 في المئة وهو رقم استثماري مغر. من هنا لا بد أن تشكّل "الخُبر نيو بيتش" إغراءً لا يقاوم بالنسبة لمن يعرفون كيف وأين يستثمرون، ويستطيعون بسهولة أن يكتشفوا فيه ليس فقط فرصة جيدة بل ونادرة وذات إمكانيات غير عادية. كل ذلك يجعل "الخُبر نيو بيتش" طاقة إستثمارية غير محدودة جذبت عدداً كبيراً من المستثمرين الذين كانوا في غالبيتهم من مدينة الرياض.

المشاريع المقترحة

تستثمر مجموعة الشبيلي ما قيمته 1,6 مليار ريال على الواجهة البحرية في الخُبر، ليرتفع بذلك حجم الإستثمار العقاري في المنطقة بمواقعه الثلاثة "صاحبة الفخامة" و"الشبيلي هاي رايز" و"الخُبر نيوبيتش" إلى نحو 2,6 مليار ريال.

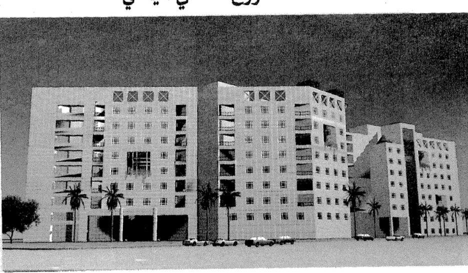
الواجهة البحرية متمثلة في "الخُبر نيوبيتش" ستشهد تغييراً كاملاً بعد قيام المشاريع الاستثمارية من سكنية وسياحية وترفيهية، وان كانت هذه الواجهة بدأت في التغيّر للأحسن مع أعمال التطوير. ويتوقّع أن تستقطب الأعمال الاستثمارية في الموقع الكثير من المزايدين والزوّار.

وتضمنت دراسة إقتصادية وضعتها مجموعة الشبيلي لمشاريع مقترحة في مخطط الخُبر نيو بيتش:

- إنشاء مجمّع يتضمن 160 فيللا فندقية بحرية إستثمارية للتأجير اليومي متميّزة داخل مدينة الخُبر، مباشرة على البحر وفوق الماء، ذات طابع إستوائي (بانقلو) يتخللها القنوات المائية والحدائق
- إقامة مجمّع من 63 فيللا للبيع داخل مدينة الخُبر ومباشرةً على البحر.
- إقامة مجمّع من 90 فيللا للبيع متميزة داخل مدينة الخُبر ومباشرةً على البحر، تحتل كل واحدة منها ما مساحته 400 متر مربع بطراز معماري فاخر.■



مشروع سكني سياحي



على طريق الملك فهد مقابل وزارة الداخلية، يتّجه الشيخ **محمد عبد العزيز الراجحي** إلى إنشاء مشروع سكني سياحي على عقار مساحته 15 ألف متر مربع بإستثمار يقدر له أن يتجاوز المئة مليون ريال سعودي.

المشروع عبارة عن برجين أحدهما شقق سكنية والآخر فندق (فندق المنصورية) الذي يتضمن بهواً رئيسياً تطل مصاعده على الحدائق الداخلية والخارجية للمشروع.

ويتوفّر للمشروع مناطق ترفيهية رياضية (ملاعب تنس وكرة سلة)، وأماكن للتنزه وجلسات مفتوحة. ويحتوي أيضاً على قاعة منفصلة للإفراح. وقد روعي فيه توفير جميع الخدمات والمواقف الخاصة بقاعة الإحتفالات ومواقف سيارات لكافة المشروع.

وضع التصاميم الهندسية للمشروع مكتب المهندس **محمد الموسى**، ويتطلب نحو عامين لإنجازه.

المنطقة الشرقية: مقاولات كهربائية

وقّع فرع الشركة السعودية للكهرباء في المنطقة الشرقية عقداً مع شركة المقاولات العامة التابعة لمجموعة شركات العليان بلغت قيمته المالية نحو 19 مليون ريال،(ما يعادل خمسة ملايين دولار تقريباً).

وأوضح **عدنان عبد الرحمن المنصور**، مدير عام فرع الشركة السعودية للكهرباء في المنطقة الشرقية بالانابة، أنّ العقد يأتي ضمن عدد من العقود التي تعتزم الشركة ترسيتها على القطاع الخاص والتي تتضمن تزويد "الهجر" البعيدة عن نطاق الشبكة العامة بالطاقة الكهربائية.

يذكر أنّ الشركة السعودية للكهرباء أعلنت مؤخراً عن الانتهاء من تنفيذ مشروعين لتعزيز الشبكة الكهربائية في المنطقة الشرقية، تقدّر كلفتهما بأكثر من 197 مليون ريال ما يعادل (52,5 مليون دولار)، يتضمن المشروع الأول تعزيز محطة توليد الدمام التحويلية جهد 23069 كيلو فولت. أمّا الثاني فيتضمن توسعة محطة البري جهد 230 كيلوفولت الواقع في مدينة الجبيل الصناعية.

مركز التحلية في جدّه



تستعدّ مجموعة الشتري (رئيس مجلس إدارتها **خالد الشتري**) أواخر العام المقبل لإفتتاح مركز التحلية التجاري الواقع على عقار مساحته 20 ألف متر مربع في شارع التحلية، أحد أهم الشوارع التجارية في مدينة جدّه.

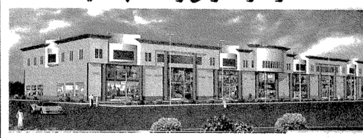
حجم الإستثمار في المركز، الذي تنفذّه مؤسسة الرضوان، تجاوز الـ 250 مليون ريال سعودي، ويتوزّع على ثلاثة أدوار تتضمن عدداً كبيراً من المحلات التجارية الكبيرة والصغيرة ذات الأسماء والماركات العالمية المشهورة، كما يحتوي على مراكز ترفيه ومطاعم وصالات ألعاب . وقد روعي في التصميم جمال الواجهات وسهولة الدخول والخروج من أبواب عدّة إلى المركز، الذي يتوفّر له مواقف سيارات ومساحات خضراء شاسعة.

مصنع الصوف الصخري: منتج جديد

يتّجه مصنع الصوف الصخري السعودي إلى إطلاق منتوجه الجديد Spraywool في السوق السعودية مطلع شهر تشرين الأول/ أكتوبر المقبل.

ويتميّز هذا المنتج الجديد، المصنوع من الياف معدنية صخرية، بقدرته الفائقة على عزل الحرارة والضجيج إستناداً إلى دراسات عالمية موثوقة.

مركز معارض ومكاتب العليا



يعتبر مركز معارض ومكاتب العليا من المشاريع التجارية الحديثة في مدينة الرياض، بحيث يمتاز بموقعه على شارع العليا العام بجوار برج المملكة. تعود ملكية المشروع إلى الشيخ **عبد العزيز وسعد الموسى**. في حين تقوم شركة الراشد أيه بيتونج بتنفيذه على عقار مساحته 17 ألف متر مربع بحجم الإستثمار تجاوز الـ 150 مليون ريال سعودي. وقد إهتم مكتب المهندس **محمد الموسى** بوضع تصاميمه الهندسية والإستشارية.

يتألف المشروع، المتوقع إفتتاحه مطلع الصيف 2003، من مبنيين متماثلين، يتوزّع كل منهما على ثلاث طبقات. ويتضمن كل مبنى سبعة معارض تجارية وعدد من المكاتب التجارية.

يتوفر للمشروع مساحة شاسعة أمامه خصصت كمواقف للسيارات.

فندق جديد مقابل برج المملكة

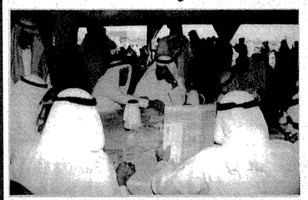
فندق جديد يشهده شارع العليا مقابل برج المملكة تعود ملكيته إلى مؤسسة الضيافة للأجنحة المفروشة، مالكها **عبد العزيز عبد الله بن عكرش**. ويتألف الفندق من 175 غرفة وشقة موزّعين على سبع طبقات، اضافة إلى مطعم وكوفي شوب على سطح الفندق وصالة أفراح ومطعم وكوفي شوب في طبقة الميزانين، بالإضافة إلى نادٍ رياضي متكامل وموقف للسيارات في الطبقات الأرضية للمبنى.

وضع التصاميم الهندسية للمشروع مكتب الراجحي للإستشارات الهندسية بالتعاون مع مؤسسة الخافقين للتجارة والمقاولات، (مديرها الفني المهندس **عارف مخول**) التي تتولى تنفيذه بحجم إستثمار تجاوز 100 مليون ريال سعودي على عقار مساحته 3200 متر مربع، يشار إلى أنّ سعر المتر الواحد يراوح ما بين 8000 و 12000 ألف ريال سعودي، ويتوقّع أن يفتتح الفندق مع نهاية العام الحالي.

تسويقار: مزاد بـ 190 مليون ريال

عكس المزاد، الذي أنجزته شركة التسويق والتنمية العقارية (تسويقار) على أراضي مساهمة جوهرة الخليج في الدمام، تطوّر الشركة في مجال المساهمات العقارية والمزادات. حيث تمّ إستخدام شبكة كمبيوتر ربطت إدارة المزاد بالقسم المحاسبي، فضلاً عن وجود موقع في المزاد لتداول أسهم المساهمة.. وقد كان مزاداً ناجحاً.

وقد حققت المساهمة، إستناداً إلى مصادر الشركة، أرباحاً تزيد على 75 في المئة، حيث تمّ بيع جميع الأراضي في المخطط بدءاً من 580 ريالاً كحد أدنى للقطع المفردة، وصولاً إلى 1380 ريالاً للقطع المطلة على شارع الكورنيش. وتقدر المساحة الإجمالية للمساهمة بـ 400 الف متر مربع تجاوزت قيمتها 190 مليون ريال، وقد طرح المزاد أكثر من 256 قطعة تراوح مساحتها ما بين 660 متراً مربعاً و 3000 متر مربع.



42 متدرباً في التسويق العقاري



أطلق مركز التدريب والتطوير التابع للغرفة التجارية في الرياض 42 متخرجاً في تدريب وتأهيل مسؤولي التسويق العقاري.

وكان مركز التدريب والتطوير التابع للغرفة قد نظم دورة تدريبية إمتدت ثمانية أسابيع لإعداد مسؤولي التسويق العقاري وتأهيلهم. وقد إحتوى البرنامج التدريبي على عدد من الوحدات تتضمن مفهوم تسويق العقارات والجوانب الفنية والمساحية المرتبطة بها، بالإضافة إلى قراءة المخططات العقارية وتقييم العقارات ودراسة الجوانب القانونية المتعلقة بإدارة النشاط العقاري والتعرّف على كيفية إعداد شبكة معلومات عقارية.

يذكر أنّ أول برنامج عقده المركز لإعداد وتأهيل مسؤولي التسويق العقاري كان في العام 1998. ثمّ تكرر عقد البرنامج ثلاث مرات بعد ذلك لتلبية الطلب عليه، كان آخرها هذا العام، ليصبح مجموع عدد المشاركين في البرامج الأربعة 91 متدرباً.

عبد الجواد : القطاع العقاري ينتظر نشاطاً متزايداً

خالد عبد الجواد

"بدأ عملنا في التطوير العقاري منذ أربعة أعوام وهو على مستوى المملكة موزّع في مناطق الوسطى والغربية والشرقية.

وأبرز أعمالنا إنشاء معرض رئيسي في طريق خريص – الرياض بمساحة 30 ألف متر مربع إضافة إلى إنشاءات أخرى في الخبر والدمام وجدّه..."

هذا ما قاله المهندس **خالد عبد الجواد** مدير التطوير العقاري في "التوكيلات العمومية للآلات" الذي تحدّث عن وضع السوق العقارية في المملكة، فقال:

"إن القرارات التي صدرت مؤخراً والمتعلقة بالقطاع العقاري السعودي سيكون لها الأثر الإيجابي مستقبلاً، كما ستفتح المجال أمام الإستثمارات الكبيرة والصغيرة إذا تجاوبت البنوك مع هذه الإجراءات ومع:

1– الرهن من قبل البنوك والذي يفتح المجال أمام إستثمارات متعدّدة في سوق العقار، تشمل الإستثمارات الصغيرة والكبيرة.

2– قرار تنظيم بيع الوحدات السكنية وتحديد كيفية تملّك العقار في هذه الوحدات سيكون له الأثر الإيجابي على الحركة العقارية وحركة الإقراض السكني.

3– تملّك العقار من قبل المقيمين والأجانب سيفتح الباب أمام الإزدهار العقاري.

أمّا الوضع الحالي فهو غير مشجّع لأنّ التسهيلات البنكية المطلوبة غير متوافرة، وكذلك القروض السكنية الميسّرة.

وأضاف **عبد الجواد**: "كان لتحرّك المؤسسة في هذا الإتجاه الأثر الطيب ونأمل أن يأخذ طريقه وتظهر نتائجه، كما نأمل أن تسلك البنوك المحلية سلوك البنوك الأجنبية في الإقراض العقاري الميسّر، وعندما تتوافر هذه التسهيلات سيزداد الطلب على العقار.

وعن النشاط العقاري في مختلف المناطق قال **عبد الجواد**: "إنّ منطقة الرياض تشهد توسّعاً عمرانياً كبيراً ورغم هذا التوسّع ما زال الطلب على الفلل السكنية في إزدياد. أمّا المنطقة الشرقية فستكون البوابة السياحية للمملكة وستشهد تطوّراً واسعاً في هذا القطاع. أمّا منطقة جدّه فتشهد ازدهاراً عمرانياً في المراكز التجارية والمباني المخصّصة للمكاتب والمعارض والمصارف، خصوصاً في شارع التحلية ومنطقة الكورنيش، يساعدها في ذلك كونها مدينة سياحية تسويقية ومدخل الحجاج والعمرة وعروسة البحر الأحمر. ولا شك أنّ قيام مراكز متخصّصة للبيع أو الإيجار يشجّع الشركات الأجنبية على التملّك أو الاستئجار، وهذا التنافس يؤدي إلى ارتفاع أسعار الأراضي ويخفّض أسعار الإيجار".

وحول مستقبل الإستثمار العقاري يقول المهندس **عبد الجواد**: "عودة رؤوس الأموال إلى البلد أمر صحي، كما أنّ العولمة والإنفتاح وإصدار الأنظمة والقوانين ستؤدي إلى تحسين الوضع وازدهاره... كما أنّ الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية تساعد في انتعاش الوضع الإقتصادي...".

"دايروب العالمية" تجدد العقود لنظيرتها السعودية

وقّعت شركة "دايروب" العالمية عقد التراخيص الخاصة بتصنيع منتجاتها مع "الشركة العربية الدانماركية للبويات"، ومدته عشرة أعوام.

وقد حضر حفل التوقيع المدير العام للشركة العربية الدانماركية للبويات **عصام بالخيور** ومجموعة من المديرين والمشرفين ونائب رئيس شركة "دايروب العالمية" **جورج لندسي** ومدير التطوير فيها **فردريك كولومبي**.

"رغدان" تعزز فريقها الفنّي والتسويقي

دعماً للعملية التسويقية والفنية ولإبراز المزايا الفريدة لدهاناتها، قامت مؤسسة الرغدان التجارية بتوفير عشرين مهندساً و250 فنياً على مستوى فروعها كافةً. وكذلك قامت المؤسسة بإفتتاح مركزها الخاص الهادف إلى تدريب فنّييها وموزّعيها.

مجموعة شركات بن سعيدان: تقسيط ميّسر

باشرت مجموعة شركات عبدالله وحمد وابراهيم أبناء محمد بن سعيدان للعقارات عملية البيع في قسم من مخطط اللؤلؤة في جنوب الرياض بواسطة نظام التقسيط الميّسر. وتتولى مجموعة بن سعيدان تسويق 299 قطعة أرض سكنية في المخطّط، الواقع قرب أحياء العزيزية والدار البيضاء، تتروح مساحتها ما بين 575–925 متر مربع.

وكانت المجموعة أعلنت مؤخراً عن طرح 858 قطعة أرض سكنية للبيع بنظام التقسيط الميّسر بمخطط الغروب غرب الرياض، الذي يقع على مساحة نحو 5 ملايين متر مربع على امتداد طريق الطائف السريع وامتداد شارع حمزة بن عبد المطلب. ويتوفّر فيه البنى التحتية الرئيسية من زفلته وإنارة وكهرباء.

وتعتبر شركة بن سعيدان من أوائل الشركات العقارية التي إتبعت نظام البيع بالتقسيط للأراضي السكنية.



إجتماع الخبراء ويبدو وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني د. باسل فليحان متوسطاً الأمين التنفيذي للاسكوا د. ميرفت تلاوي وممثل UNCTAD عبد العزيز مجزري

مشاركة خجولة للقطاع الخاص مع أنه الأكثر تأثراً

منتدى مجتمع الأعمال العربي

"لقد عزّز النظام التجاري المتعدد الأطراف الذي تجسده منظمة التجارة العالمية النمو الاقتصادي والتنمية والعمالة على مدى الخمسين عاماً المنصرمة. ونحن مصمّمون، ولا سيّما إذ نلاحظ التراجع الذي يشهده الاقتصاد العالمي حالياً، على المضي في عملية الإصلاح وتحرير السياسات التجارية بحيث نضمن لهذا النظام أداء دوره الكامل في تعزيز الانتعاش والنمو والتنمية. لذلك، نؤكد مجدداً، وبقوة، على المبادئ والأهداف المحدّدة في اتفاق مراكش، الذي أنشئت بمقتضاه منظّمة التجارة العالمية ونتعهد برفض اللجوء إلى الإجراءات الحمائية". بهذا الكلام استُهل الإعلان الصادر عن المؤتمر الوزاري الرابع لمنظمة التجارة العالمية من الدوحة، وفيه ما يشبه التأكيد على أن الخيارات باتت محدودة أمام الدول التي لم تنضوِ بعد تحت لواء المنظّمة.

في الجزء العربي من الكرة الأرضية، لا تزال الصورة ضبابية. 11 دولة فقط انخرطت في المنظّمة، وهناك دولتان تقدّمتا بطلب للانضمام (سورية وليبيا)، و5 دول تفاوض استكمال انضمامها (السعودية، لبنان، اليمن، الجزائر والسودان). في المقابل، ترتفع بعض الأصوات العربية المطالبة بالحماية وبأن يكون إنشاء تكتل اقتصادي عربي خطوة أولية وخط دفاع قبل الإنخراط في أية اتفاقات عالمية. جبهة ثالثة لم تعلن موقفها بعد جرّاء الغموض أو عدم المعرفة الذي يحيط بحيثيات ونتائج هكذا خطوة. من هنا اكتسب منتدى "مجتمع الأعمال العربي واتفاقيات منظمة التجارة العالمية" أهميته كمحاولة تعريفية قدّمت إضاءات على مستقبل المنطقة إقتصادياً وما ستواجه من تحديات. والمنتدى حصيلة تنظيم مشترك من اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (الأسكوا) والاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية.

التوعية هدف

على مدى يومين، انعقدت جلسات المنتدى الخمس، والتي على تنوّع موضوعاتها، هدفت عموماً إلى توعية رجال وسيدات الأعمال العرب باتفاقيات منظمة التجارة العالمية وقواعدها إضافة إلى دراسة القضايا التي تهم الدول العربية لجهة المفاوضات الجارية في إطار المنظّمة في سبيل بلورة موقف موحد لمجتمع الأعمال العربي يكفل تعزيز دوره في حماية المصالح الاقتصادية والاجتماعية العربية. وقد شارك في الجلسات، إضافة إلى ممثلي الوزارات العربية المعنية، رجال أعمال عرب وممثلون عن منظمة التجارة العالمية، وجامعة الدول العربية، ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) والمنظمة العالمية لحماية الملكية الفكرية (WIPO) والمركز الدولي للتجارة (ITC).

وقد ناقش المنتدى جملة قضايا شملت موقع القطاع الخاص من اتفاقيات منظمة التجارة العالمية لا سيّما مع تحرر الأسواق ومنح رأس المال الحرية المطلقة، في وقت لا تزال الاستثمارات العربية تتجه نحو الخارج حيث أنه مقابل كل دولار واحد يستثمر في المنطقة العربية يهاجر نحو 60 دولاراً. وهنا لا بدّ من القيام بسلسلة إجراءات تطاول تأهيل المناخ الاستثماري وربما الوصول إلى إلغاء القيود عن أسعار صرف العملات العربية. كذلك تطرّق المؤتمرون إلى مسألة التكامل الاقتصادي العربي في ظل الإتفاقات العالمية وضرورة قيام هكذا تجمع إقليمي يشكّل قوة ضاغطة داخل المنظمة.

قطاعياً، ركّز المؤتمر على القطاعات الإنتاجية والخدماتية في الدول العربية، وتحديّات المنافسة العالمية وديناميةالاختراع والإنتاج، والمقاييس المعتمدة مشدداً على ضرورة التعاون التقني بين الدول العربية بهدف تحسين وضعها التفاوضي في منظمة التجارة العالمية. كما تخلّل المؤتمر مراجعة لأهم القضايا التي تناولها مؤتمر الدوحة الوزاري بما فيها برنامج العمل والمفاوضات الجارية حالياً.

إجتماع الخبراء

تلى المنتدى اجتماع للخبراء حول نتائج المؤتمر الوزاري الرابع لمنظمة التجارة العالمية بالدوحة. وقد ناقش الاجتماع "برنامج عمل الدوحة للتنمية"، وبحث في الموضوعات التي تهم الدول العربية كالتجارة الزراعية والتجارة والاستثمار والمعونة الفنية التي تقدمها "أسكوا" لدولها الأعضاء إضافة إلى التحضيرات لخوض المفاوضات المستقبلية. وقد شارك في الاجتماع وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني **د. باسل فليحان** الذي أشار إلى أن "الخيار اليوم ليس بين الانضمام إلى النظام الجديد أو عدم الانضمام إليه، بل أن الخيار هو بين الانضمام أو التقوقع في حدود الوطن الجغرافية، أي التهميش".

140 من أصل 400

كان من المفترض أن يشارك في افتتاح المنتدى نحو 400 رجل أعمال يمثلون القطاعين العام والخاص في الدول العربية، غير أن الحضور لم يتجاوز 140 شخصاً. والغائب الأكبر في هذا المؤتمر كان القطاع الخاص الذي ما انفك يطالب بإشراكه في رسم السياسات الاقتصادية العامة للدول العربية. ■

مجموعة "البرتقال" التونسية:



السياحة العربية في تونس هي خزان ستراتيجي أو سوق المستقبل وستمثّل المصدر الأهم للقادمين إلى تونس في الأعوام القليلة المقبلة. والسياحة العربية تتلاءم مع البنية الحديثة للسياحة التونسية التي أنجزت في أواخر التسعينات ومطلع القرن الحالي. وإذا كانت السياحة الأوروبية قد لعبت الدور الأساسي في العقود الماضية فهي باتت عاجزة عن لعب الدور نفسه مستقبلاً لأنها تقوم أساساً على سياحة المجموعات والرحلات المنظّمة، في حين أنّ أكثر من ثلث الفنادق التونسية أصبحت من فئة 4 و5 نجوم وهذه الأخيرة موجهة للسياحة الراقية.

هذه هي الفلسفة الراهنة لمجموعة "البرتقال" للفنادق والخدمات السياحية في تونس التي أسسها ويرأسها رجل الأعمال **عبد الحميد الخشين** وسهر على بلوغها المرتبة الأولى بين المجموعات السياحية في تونس، وهو نجح في ذلك إلى حدّ بعيد وكان دائماً رجل أفعال لا أقوال، وكان سبّاقاً إلى إنجاز الخدمات الترفيهية الضرورية لقيام السياحة الراقية مثل كازينو الحمامات الكبير ومركز العلاج بمياه البحر، كما استقبل العديد من رجال الثقافة والفن والإعلام والسياسة العالميين، وأقام العديد من التظاهرات الدولية على غرار البطولة العالمية للبريدج التي حضرها الممثل العربي العالمي **عمر الشريف**.

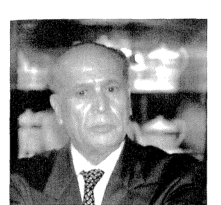
خدمة السياحة العربية

ومجموعة "البرتقال" كانت سبّاقة للتوجّه نحو الأسواق العربية منذ بضعة أعوام، يقول المدير التجاري للمجموعة **عبد السلام الماكني** مضيفاً بأنّ "البرتقال" خاطبت العرب عائلات وأفراداً ورجال أعمال مؤكدة أنها قادرة على توفير كل ما يطلبونه وبأعلى المستويات.

وأضاف **الماكني**: "لقد تطوّرت البنية السياحية في تونس بشكل ملموس وحان الوقت للقيام بمجهود جماعي أثناء التوجّه نحو الأسواق العربية بعد أعوام كانت الجهود شبه فردية. ونحن في مجموعة "البرتقال" نتابع سياستنا السابقة في إطار خطة متكاملة، ولدينا ثقة بأننا في الطريق الصحيح لتحقيق أهدافنا والنجاح في الأسواق العربية في ضوء نشاطنا خلال







عبد الحميد الخشين

الفترة الأخيرة والنتائج المحقّقة وأبرزها ما يأتي:

أولاً – حصول المجموعة على شهادة ISO 9002 وذلك نتيجة اهتمامها بجودة الخدمات في جميع الأنشطة، ونحن لم نهتم بالجودة استهدافاً للحصول على هذه الشهادة إنما كان ذلك خياراً ستراتيجياً ونتاج جهود يومية ومتابعة مستمرة وصولاً إلى غايات ثلاث هي:

– توفير خدمات راقية تُرضي الزبائن وتشجعهم على العودة ثانية.

– الضغط على الأكلاف لتبقى أسعار خدماتنا الجيدة منافسة.

– تطوير أساليبنا الإدارية واعتماد سياسة تكوين وتدريب باستمرار".

وأضاف **الماكني**: "إذا نجحنا في تحقيق هذه الغايات نكون قد قطعنا شوطاً بعيداً في إرضاء النزلاء واكتسابهم زبائن دائمين، ولن تكون شهادة الجودة سوى وسيلة للرقابة الذاتية والمحافظة على النجاح واكتساب أسواق جديدة.

ثانياً – "مشاركة المجموعة في ملتقى السياحة العربية في دبي، وهذا ليس بجديد، فاهتمامنا بالأسواق العربية قائم منذ سنوات ونحن، يقول **الماكني**، من المؤمنين بضرورة تنشيط السياحة العربية البينية، وركزنا على هذا الأمر من خلال التنسيق بين مجموعة "البرتقال" وشركة تونس للخدمات السياحية والمجموعات السياحية الأخرى، واستطعنا دخول الأسواق العربية تدريجاً وإقامة تعاون معها بدءاً من لبنان ثمّ السعودية وسورية والإمارات وغيرها من الأسواق العربية والخليجية".

نتائج مشجّعة وعقود واتفاقات

وأضاف **عبد السلام الماكني**: "مشاركتنا في دبي هذه السنة كانت فعّالة وحققت نتائج

طيبة، ولا بدّ من الإشارة إلى التنظيم الجيد ومستوى الحضور المتميّز. وتهيأت لنا الفرصة للتعريف بالسياحة التونسية والتطوّرات الحاصلة على هذا الصعيد بحيث بات المنتوج التونسي يلبي متطلبات السائح العربي. ووجدنا تجاوباً وصدى إيجابياً لدى وكالات السياحة والسفر العربية، وتعزز ذلك بشهادات السياح العرب الذين سبق وزاروا تونس وأكدوا ارتفاع مستوى الخدمات".

"لم يقتصر الأمر على التعريف والتعرّف، يقول الماكني، فقد أبرمنا العديد من العقود مع مكاتب السفر العربية مثل "ARAB LINK" السعودي وبارون ترافيل السوري، إضافةً إلى عقود تعاون مع مكاتب من البحرين والأردن للصيف الحالي، كما وقّعنا عقداً مع الخطوط السعودية لتنفيذ برنامج مشترك".

وأضاف: "لسنا اهتماماً بالاستشفاء بمياه البحر نظراً لخبرتنا وتخصصنا في هذا المجال مع العلم أنّ تونس تتبوأ المرتبة الثانية عالمياً، كما لمسنا اهتماماً بسياحة العائلات والشباب التي نالت النصيب الأكبر من العقود الموقّعة. ولا بدّ من الإشارة إلى اهتمام الشركات العربية بسياحة المؤتمرات التي تتميّز بها مجموعتنا، ونعتقد أنّ العرب سيتجهون لاعتماد تونس مقراً لمؤتمراتهم بعد أن إطمأنوا إلى نجاحات تونس في هذا الحقل.

ثالثاً: شاركت مجموعتنا في فعاليات الأسبوع السياحي الذي أقيم في العاصمة السعودية الرياض الشهر الماضي بمبادرة ودعم من وزارة السياحة التونسية للتعريف بإمكانات تونس السياحية في ظل التوجّه لفتح مكتب للديوان الوطني للسياحة التونسية في المملكة، لا سيّما أنّ للسوق السعودية أهمية كبيرة بالنظر إلى عدد السيّاح السعوديين سنوياً. ويمكن أن نسجّل هنا بعض النتائج وأهمها:

– متابعة ما أنجزناه في ملتقى دبي.

– التعرّف إلى عادات السياحة والسفر لدى المواطن السعودي وطريقة عمل وكالات السفر والتعرّف إلى متطلبات السائح السعودي.

– ربط الصلة مع ممثل الخطوط التونسية في السعودية والتعاون معه لتطوير وسائل ترويج المنتوج السياحي التونسي. ■



برج العرب ينال شهادة إيزو


مدير برج العرب كريستوف شنايدر يتسلّم شهادة الايزو من مدير لويدز للجودة انتوني مونسر، محاطاً بعدد من إداريي وموظفي برج العرب

حصل برج العرب، التابع لمجموعة جميرا انترناشونال، على شهادة ايزو 2000: 9001، نتيجة لمستوى الكفاءة الذي يتمتّع به الجهاز الإداري للفندق. وأشار المدير الإداري لمجموعة جميرا انترناشونال **جيرالد لوليس** إلى أنّ "حصول برج العرب على شهادة الايزو يمثّل التزامنا بأن يكون مستوى عملنا يتناسب مع المقاييس التي تشترطها شهادة الايزو، كوننا نعتبر هذه الشهادة المقياس المثالي للجودة".

ماريوت يشارك في صيف دبي

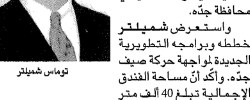
مدير عام فندق جي دبليو ماريوت–دبي إبراهيم برغوث

يشارك فندق جي دبليو ماريوت – دبي في مهرجان التسوّق ومفاجآت الصيف في دبي الذي يمتد طوال 10 أسابيع. وأشار مدير عام الفندق **إبراهيم برغوث** إلى أنّ "الفندق سيشارك في المسابقات الترفيهية حيث سينضم عدد من موظفينا إلى عروض الشوسي وتزيين المائدة بالزهور وإعداد "الكنابيه" والخبز الألماني أمام الجمهور. وقد تمّ التعاون مع منظمي المهرجان في ما خص الأسعار الخاصة للغرف في الفندق، كما شُكّلت لجنة في الفندق تهتم بالتحضير لهذا الحدث السياحي". ويشهد فندق جي دبليو ماريوت ورشة تحسين وتطوير للمطاعم حيث شملت الأعمال مطعم العائلات Market Place، والمطعم الآسيوي Mamboo Lagoon، وSwan Bar، إضافةً إلى المقاهي الأخرى.

من جهة ثانية، يبث فندق جي دبليو ماريوت كل نهار طرق طهي أشهى وجباته مباشرة عبر البرنامج التلفزيوني "فنجان قهوة" حيث يقوم "الشيف" حسان بعرض الوصفات الدقيقة، ويتلقى البرنامج اتصالات المشاهدين لإبداء آرائهم والردّ على استفساراتهم.

عالمياً، تحتفل مجموعة فنادق ماريوت بعيدها الـ 75، حيث تستعيد ذكرى افتتاح **جي ويليارد ماريوت** لمقهاه الكلاسيكي العام 1927، ووفق خطة محددة المعالم، تحوّلت ماريوت إلى واحدة من أشهر وأعرق الشركات في العالم.

فندق كراون بلازا جدّه بحُلّته الجديدة


توماس شميلتر

قال **توماس شميلتر** المدير العام لفندق كراون بلازا جدّه أنّ الفندق انتهى من تحديث وتطوير بعض المرافق الجديدة لمواكبة الحركة السياحية والفندقية في محافظة جدّه.

واستعرض **شميلتر** خططه وبرامجه التطويرية الجديدة لمواجهة حركة صيف جدّه. وأكّد أنّ مساحة الفندق الإجمالية تبلغ 40 ألف متر مربع وعدد الغرف والأجنحة تصل إلى 323 غرفة وجناحاً.

وفي الفندق 4 مطاعم مختلفة ونادٍ صحي مجهّز بأحدث الأجهزة، وتمّ افتتاح (المقهى الصغير) (Le Petit Cofe) على أحدث المستويات الترفيهية إضافة إلى نادي كراون بلازا (Crowne Plaza Club) المخصّص لفئة رجال الأعمال وعلى مستوى راقٍ بهدف تلبية احتياجات هذه الفئة وتقديم أرقى الخدمات المقدّمة لهم.

من جهة أخرى قال **محمد يوسف العمودي**، مدير العلاقات العامة في الفندق، أنّ الفندق يولي جُلّ اهتمامه بالكوادر الوطنية لتساهم في إبراز الصناعة الفندقية في المملكة، وتصل نسبة توطين الوظائف إلى نسبة (30 في المئة) حالياً وهناك خطط طموحة لرفع نسبة التوطين إلى المستويات المنشودة، وقال أنّ الفندق لديه العديد من البرامج التطويرية للشباب السعودي في المجال الفندقي.

فنادق متروبوليتان تكرّم زبائنها وموظفيها



أقامت فنادق متروبوليتان العالمية حفلاً تكريمياً لزبائنها في قاعة الحمرا في فندق متروبوليتان بالاس حيث حضر الحفل أكثر من 500 مدعو من رجال الأعمال ومديري شركات محلية مستقرة في دبي. وكان في استقبالهم الرئيس التنفيذي لمجموعة الحبتور **محمد الحبتور**، ومدير إدارة عمليات فنادق متروبوليتان العالمية **أحمد صالح**.

على صعيد آخر، أقامت المجموعة الحفل السنوي لموظفي فنادقها في دبي في أرجاء فندق ومنتجع متروبوليتان الشاطئ. وتخلل الحفل توزيع جوائز تقديرية لموظفين وصلت خدمتهم إلى أكثر من 5 أعوام في الشركة.

تعيينات إدارية في مجموعة ستاروود

أعلن **فيليب كاسيس**، النائب الأول للرئيس ورئيس عمليات مجموعة ستاروود في أفريقيا والشرق الأوسط، عن مجموعة من التعيينات الإدارية الجديدة ضمن المجموعة في المنطقة.

وتمّ تعيين أربعة مدراء مناطق وأربعة مدراء عموم مناطق سيرفعون تقاريرهم مباشرة الى **كاسيس**، والمسؤولون الجدد هم:

—**فهد أبو شعر**، مدير عام منطقة الكويت والسعودية واليمن وباكستان ومدير عام فندق شيراتون الكويت.

—**كارلهاينز أومان**، مدير عام منطقة الخليج ونائب الرئيس ومدير عام فندق شيراتون البحرين.

—**فالنتينو بيرتوليني**، مدير عام منطقة شمال أفريقيا والشرق الأدنى ومدير عام فندق شيراتون كازابلانكا.

—**إبراهيم فهمي**، العضو المنتدب لمنطقة مصر ومدير عام فندق شيراتون الجزيرة.

— **لوران سيرتيليه**، مدير منطقة غرب أفريقيا ومدير عام فندق شيراتون لاجوس.

—**دون إليوت**، مدير منطقة شرق وجنوب أفريقيا ومدير عام فندق شيراتون بريتوريا.

—**عبد الله ملحم**، مدير منطقة سورية ولبنان ومدير عام فندق شيراتون دمشق.

—**جايمس مونرو**، مدير منطقة دبي ومدير عام فندق شيراتون دبي.

وقال **رولاند فوس**، رئيس مجموعة ستاروود في أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط: "سيسهم هذا التنظيم الجديد، تحت قيادة **فيليب كاسيس**، في دعم نمونا وأهداف التطوّر لدينا، بالإضافة الى تعزيز ريادة ستاروود في مجالات التسويق والتشغيل في أفريقيا والشرق الأوسط".

وأضاف **كاسيس**: "إنّ هذه المناصب الجديدة توفّر العديد من الفرص وتعزز الفعالية المهنية والتواصل وتشكّل فريق عمل متجانس بالتلازم مع فريق قسم أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط، كما سيساعد في المحافظة على القنوات المفتوحة مع الشركات المالكة وسيشكل دعماً رئيسياً لمنطقة أفريقيا والشرق الأوسط".

"هوليداي إن" تقدم "ويك اندر بلاس"



المدير الإقليمي للمبيعات والتسويق لـ هوليداي إن الشرق الأوسط وأفريقيا مصافحاً بريم باتيل من شركة فيزا

استقبلت فنادق ومنتجعات هوليداي إن في الشرق الأوسط موسم الصيف بإطلاق برنامج "ويك اندر بلاس Weekender Plus" الذي يوفّر فرصة الإقامة المجانية للأطفال في غرف ذويهم إضافة إلى وجبات غداء وعشاء مجانية. كما يوفّر البرنامج مزايا إضافية لحاملي بطاقة فيزا الائتمانية الذين يحصلون على ليلة إضافية مجانية عند حجزهم لليلتين. وتسري عروض "ويك اندر بلاس" وبطاقات فيزا في 21 منشأة هوليداي في الشرق الأوسط.

وقال المدير الإقليمي للمبيعات والتسويق في هوليداي إن الشرق الأوسط وأفريقيا في Six Continents Hotels **ديفيد اتكنسون** "أننا نقدم مجموعة واسعة من وجهات العطلات تمتد من البحر الأبيض المتوسط إلى البحر الأحمر والمحيط الهندي وخليج عمان".



مبنى الجمال للأجنحة المفروشة

تمّ مؤخراً افتتاح مبنى الجمال للأجنحة المفروشة الكائن في بلدة بعبدات (لبنان) والتي تبعد مسافة 30 دقيقة عن بيروت.

يحتوي المبنى على أحدث الأجنحة المجهّزة حيث الأثاث الجميل والفرش المتناسق، وحيث تحيط بالمبنى كل وسائل الترفيه (حديقة، مسبح للأطفال، مطعم). وفي المبنى أجنحة بغرفتي نوم وأخرى بغرفة واحدة.



ريتز كارلتون الدوحة: أسعار خاصة

مع انطلاق موسم الصيف، يقدم فندق ريتز كارلتون الدوحة أسعاراً جديدة للغرف والأجنحة بحيث تحسب الأسعار لليلة الواحدة كالتالي: 350 ريالاً قطرياً للغرفة الفاخرة، 699 ريالاً للجناح الذهبي، و779 ريالاً للجناح الماسي إضافةً إلى حسم بنسبة 50 في المئة على الغرفة الإضافية للأطفال، تتضمّن العروض حسماً بنسبة 25 في المئة على كافة المطاعم، و10 في المئة على علاجات المنتجع الصحي ومركز التجميل.



تمديد عرض "هيلتون مجاناً"

مددت شركة هيلتون انترناشونال عرضها الترويجي "هيلتون مجاناً" بحيث يتضمّن وجهات جديدة في القارات الأوروبية ومنطقة الشرق الأوسط وشرق آسيا. ويمنح هذا العرض المسافرين من منطقة الشرق الأوسط فرصة الإقامة المجانية لمدة 3 ليال في فنادق هيلتون المنتشرة في أكثر من 60 وجهة سياحية حول العالم. وقال المدير الإقليمي للمبيعات والتسويق في منطقة الخليج العربي **غاي ابسوم**: "على الرغم من تركيزنا على قطاع السياحة والترفيه بشكل أساسي، يستطيع عملاؤنا من رجال الأعمال الاستفادة من هذا العرض خصوصاً منهم الذين يتنقلون بكثرة".

من جهة أخرى، تحالفت مجموعة هيلتون مع شركة فيزا انترناشونال لإطلاق العرض الصيفي "عطلة رائعة للعائلات". وستقدم مجموعة هيلتون عروضاً للعائلات التي تقيم في فنادقها بحيث يصبح بإمكان الأطفال الإقامة وتناول المأكولات مجاناً. ووفقاً لهذه الحملة الترويجية، يمكن لضيوف الفندق، ممن يستخدمون بطاقة الدفع فيزا، الاستفادة من عرض الحصول على غرفة بدرجة أعلى مجاناً وفقاً لمستوى إشغال الفندق أو حسم بنسبة 10 في المئة على وجبات الطعام أثناء إقامتهم في الفندق.

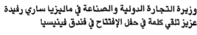
راديسون ساس: وكيل مبيعات عام في قطر



من اليمين: المدير الإقليمي للمبيعات والتسويق في الشرق الأوسط وأفريقيا في مجموعة فنادق ومنتجعات راديسون ساس مايك بيلكنجتون، المدير التنفيذي في شركة توريست ترافيل بيرو أحمد حسين، مدير المبيعات في منطقة الخليج في مجموعة راديسون ساس خميس قزاز، ومدير المبيعات في شركة توريست ترافيل بيرو علي حسين

عيّنت مجموعة فنادق ومنتجعات راديسون ساس شركة "توريست ترافيل بيرو" وكيل المبيعات العام للمجموعة في قطر. وبهذا الاتفاق، تعدّ قطر ثالث دولة في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي تقوم المجموعة بتعيين وكيل عام فيها، بعد الكويت والسعودية. وقال المدير الإقليمي للمبيعات والتسويق في الشرق الأوسط وأفريقيا في مجموعة فنادق ومنتجعات راديسون ساس **مايك بيلكنجتون**: "قام السيّاح من منطقة دول مجلس التعاون الخليجي العام الماضي بإنفاق نحو 27 مليار دولار على نحو 9 ملايين رحلة سياحية، أي ما يعادل ضعفي الإنفاق الأوروبي. تماشياً مع ذلك، تقوم المجموعة بتدعيم حجم مبيعاتها في هذه الدول". من جانبه، قال المدير التنفيذي في شركة توريست ترافيل بيرو **أحمد حسين**: "تعدّ منطقة الشرق الأوسط من أكثر المقاصد السياحية استقطاباً للسائحين المسافرين من منطقة دول مجلس التعاون الخليجي الذين يشكّلون أكثر من ثلثي سائحي المنطقة".





وزيرة التجارة الدولية والصناعة في ماليزيا ساري رفيدة عزيز تلقي كلمة في حفل الإفتتاح في فندق فينيسيا



الوزير عبد الرحيم مراد ممثلاً الرئيس الحريري يقطع الحلوى مع الوزيرة الماليزية خلال حفل افتتاح المعرض

المعرض الماليزي في لبنان:

175 شركة للسلع والخدمات

نظّمت المؤسسة الماليزية لإنماء التجارة الخارجية (MATRADE) وشركة "أكسبو بيروت" للمعارض، معرض "ماليزيا في لبنان – 2002" الذي أقيم من 18 إلى 22 نيسان/أبريل الماضي.

وتضمّن المعرض عدداً كبيراً من المنتجات والخدمات الماليزية المعدّة للتصدير من أكثر من 175 شركة ماليزية شاركت في المعرض. وذكرت وزيرة التجارة الدولية والصناعة الماليزية **ساري رفيدة عزيز**، أنّ "المعرض يهدف إلى عرض عدد كبير من المنتجات والخدمات الماليزية ذات النوعية الجيدة والأسعار التنافسية والمتوفّرة للتصدير، إضافة إلى ترويج ماليزيا كمقصد سياحي جاذب".

وتضمّنت المنتجات المعروضة، إضافة إلى المنتجعات والشركات السياحية، سلعاً إستهلاكية وتجارية منها: السيارات، قطع الغيار، مواد البناء، مستحضرات التجميل، المواد الغذائية، الأدوات الكهربائية والإلكترونية، المفروشات، المنتجات الطبية، الأدوات المكتبية، الأقمشة، الألبسة وغيرها.

وفي حين خصّصت فترات قبل الظهر لترتيب لقاءات عمل مع رجال أعمال لبنانيين، فتح المعرض أبوابه للعموم في فترتَي بعد الظهر والمساء حيث شهد إقبالاً من الجمهور اللبناني وفاق عدد الزوّار الـ 25 ألف شخص.

وذكر رئيس الوزراء اللبناني **رفيق الحريري** في كلمته إلى المعرض أنّ هذا الحدث هو بمثابة دليل على متانة العلاقات والقيم التي تجمع بين البلدين منذ القدم، معرباً عن أمله في أن يكون لبنان بوابة إقليمية للمنتجات الماليزية، وأن تلعب ماليزيا دوراً فاعلاً في ترويج المنتجات اللبنانية في بلدان آسيا.

وأضافت **عزيز** أنّ المعرض يسلّط الضوء على قطاع المعلوماتية في ماليزيا وقطاع الخدمات، وخصوصاً تلك المتعلّقة بقطاعات تقنية المعلومات والإتصالات والتربية، آملة في أن يقدّم هذا المعرض فرصاً إلى رجال الأعمال في لبنان والدول المجاورة لإنشاء علاقات تعاون تجاري مع الشركات والوكالات الماليزية.

وشهدت منصّات الشركات العاملة في مجالات الكمبيوتر والمعلوماتية إقبالاً من الزائرين، كما استفادت شركة بروتون لإنتاج السيارات من المعرض لترويج منتجاتها في السوق اللبنانية.

وذكر **عبد الله سويرة**، مدير عام شركة "إكسبو بيروت" للمعارض، أنّ ماليزيا في لبنان 2002" سجّل نجاحاً كبيراً، وأنّ معظم الشركات المشاركة في المعرض نجحت في توقيع عقود وكالات في كل من: لبنان، سورية والأردن. وأكّد أنّ دور الشركة كان أساسياً في هذا المجال خصوصاً من ناحية تحديد مواعيد مسبقة لهذه الشركات مع رجال أعمال لبنانيين وعرب.

وقام وفد من الشركات الماليزية المشاركة في المعرض بزيارة لرئيس الحكومة اللبنانية **رفيق الحريري** الذي أكّد ثوابت الحكومة اللبنانية في تشجيع الإستثمارات الأجنبية في لبنان، وأكّد للوفد أنّ لبنان، بعد توقيع إتفاقية الشراكة مع الإتحاد الأوروبي، يشكّل فرصة أمام المنتجات الماليزية لدخول الأسواق الأوروبية، مشجعاً الشركات والمصانع الماليزية على إقامة وحدات تجميع صناعية في لبنان.

وكشف **سويرة** أنّ شركتين ماليزيتين تعملان في قطاع المعلوماتية والإتصالات تدرسان إمكانيات الإستثمار في لبنان. وأوضح أنّ معرض "ماليزيا في لبنان 2002" كان بمثابة بداية في تحوّل وجهة أعمال الشركة لتلبية السوق العالمية وباكورة المعارض ذات الطابع الدولي التي تعتزم تنظيمها، كاشفاً النقاب عن أنّ هذا المعرض سيصبح حدثاً سنوياً، وأنّ معرضاً ماليزياً آخر سينظّم في شهر أيلول/سبتمبر المقبل ويكون موجّهاً إلى الجمهور عامة بهدف القيام بعمليات البيع المباشر.

يذكر أنّ حجم التبادل التجاري بين لبنان وماليزيا إرتفع إلى نحو 31،1 مليون دولار في العام 2001 من 25 مليون دولار في 2000، أي بنسبة 24،9 في المئة. ■

صدور دليل تصنيف شركات التأمين العربية

مهنا: 50 شركة في الإصدار الأول

بات موضوع تصنيف شركات التأمين يكتسب اهتماماً متزايداً في العالم، في أثر ما واجهته هذه الصناعة من حوادث متكررة كانت أبرزها أحداث أيلول/سبتمبر الماضي التي لحقت بالكثير من شركات التأمين وشركات الإعادة على السواء خسائر فادحة، وأدّت إلى خروج عدد من هذه الشركات من السوق.

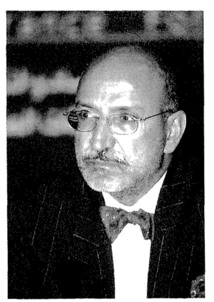
أين هي الشركات العربية من موضوع التصنيف؟ شركة مهنا وشركاه، وفي بادرة هي الأولى من شركة عربية في المنطقة أصدرت أول دليل تصنيف لشركات التأمين العربية.

شمل التصنيف إلى شركات التأمين المباشر شركات إعادة وشركات أجنبية عاملة في الأسواق العربية. رئيس الشركة **إبراهيم مهنا** تحدث عن دليل تصنيف شركات التأمين والهدف منه الشركات التي تجاوبت مع الموضوع.

يقول **مهنا**، في البداية لا بد من أن تكون شركة التصنيف طرفاً محايداً لتأتي نتائجها موضوعية لأن التصنيف يعكس الموقع المالي لشركة التأمين من جهة ومدى إيفاء الشركات بالتزاماتها تجاه المؤمنين وحملة البوالص من جهة أخرى.

ويتابع: "ولدت الفكرة منذ خمس سنوات وذلك في ظل غياب أية مؤسسة تصنيف عربية يمكن أن تقوم بعملية التصنيف بطريقة علمية لتفادي ما حصل مع إحدى الشركات الإيرانية حيث تدخلت الحكومة الأميركية مع شركة "موديز" وحالت دون تصنيف تلك الشركة. فالشركات الأجنبية لا يمكن أن يأتي تصنيفها للشركات دقيقاً لعدم إدراكها بمقومات الأسواق العربية بصورة وافية.

وقد انطلقنا في عملية التصنيف من مبدأ الموضوعية والعلمية وذلك لإلمامنا الواسع بواقع أسواق التأمين العربية، ما يمنح تعاطينا مع الأمر مصداقية أكبر".



إبراهيم مهنا

وتأتي أهمية التصنيف في كونها تعزز ثقة العميل بالشركة التي يتعامل معها، بحيث أنها قادرة على الإيفاء بالتزاماتها تجاهه، علماً أن حجم الشركة ليس دليلاً على صحتها. وقد تدخل عوامل عدة تؤثر على وضع الشركة إلى جانب المعايير المالية كضعف أو سوء الإدارة يوضح **مهنا**.

وعن عملية التصنيف نفسها يفيد **مهنا** بأن هناك نوعين من التصنيف؛ التصنيف غير التفاعلي Non Inter-active rating والتصنيف التفاعلي Inter-active rating.

"وقد قمنا في المرحلة الأولى بالتصنيف الأول أي غير التفاعلي، وهو يقوم على ثلاثة أسس؛ **أولاً** على المعلومات العمومية والميزانيات المدققة، **وثانياً** على سمعة الشركة في السوق والبرامج التي تسوّقها **وثالثاً** تحت أي نظام رقابي تمارس نشاطها. وبهذا التصنيف اعتمدنا على المدققين، وفي حالة مماثلة لا تتكبد الشركة أية تكاليف مقابل عملية التصنيف. إنما من يدفع هو الراغب بالحصول على معلومات عن الشركة المصنفة أي من يشتري الدليل".

وفي العام المقبل، يتابع **مهنا**: سنعتمد التصنيف التفاعلي. وهذا النوع يستوجب زيارة للشركة إذ نحتاج إلى معلومات دقيقة وخاصة عنها وتصور هذه الشركة للمستقبل والخطوط الرئيسية لعملية الاكتتاب، وبذلك يختلف هذا النوع من التصنيف عن التصنيف غير التفاعلي".

ويضيف: "بدأنا بإجراء هذا النوع خلال العام الجاري مع ثلاث شركات فقط، شركة عربية واحدة واثنتين أجنبيتين تعملان في الأسواق العربية. هدفنا أن نصنف 75 شركة في العام المقبل تستحوذ على أكثر من 50 في المئة من أقساط التأمين في العالم العربي. وقد تجاوز عدد الشركات التي تقدمت بطلب للتصنيف الـ 60 وهنالك نمو في الطلب تجاوباً من قبل الشركات".

لكن من يطلب هذا الدليل؟ يوضح رئيس الشركة بأن من يشتريه قد تكون الشركات التي تم تصنيفها أو تلك التي لم تصنف، شركات إعادة التأمين والوسطاء، علماً أن عملية التصنيف ستكون سنوية وقد يختلف تصنيف الشركة بين عام وآخر. كما يمكن تصنيف الشركات من مقارنة وضعها بواقع السوق.

بلغت كلفة التصنيف وإصدار الدليل يقول **مهنا** 200 ألف دولار أميركي "ونأمل بأن يحصل تجاوب أكبر من السوق وأن تدرك الشركات أهمية التصنيف". ومن المتوقع صدور الدليل الثاني أواخر العام الحالي أو مطلع العام 2003.

ويشدّد **مهنا** على أنه لم يتم التداول بالنتائج مع الشركات قبل صدور الدليل. "إلا أنه وبموجب التصنيف التفاعلي يحق لنا التحاور مع الشركات وقد تطلب الشركة مثلاً الانسحاب أو التراجع عن التصنيف، غير أن هذه المسألة غير واردة في التصنيف غير التفاعلي". ■



"التعاونية للتأمين" توزّع 16 مليون ريال

باشرت الشركة التعاونية للتأمين السعودية حملتها لتوزيع 16 مليون ريال للعملاء كجزء من الفائض المتحقق عن عمليات التأمين للعام 2001 بعد اقتطاع الاحتياطيات اللازمة.

وتأتي هذه الخطوة في إطار النظام التعاوني الذي تمارس الشركة العمل على أساسه، ويقضي بأن تعيد الشركة الفائض المتحقق أو جزءاً منه إلى حملة الوثائق باعتبارهم هم أصحاب العملية التأمينية.

وكان مجلس إدارة التعاونية للتأمين قد قرر أيضاً توزيع أرباح صافية على المساهمين قيمتها 17,5 مليون ريال من إيرادات استثمار أموال المساهمين مقابل 19 مليوناً وزعتها الشركة العام 2000.

وكانت النتائج التي تضمنها التقرير السنوي للتعاونية للتأمين العام 2001 قد أظهرت أن أقساط التأمين المكتتبة سجّلت نمواً كبيراً وتخطت المليار ريال بمعدل يعدّ الأكبر في تاريخ الشركة وبنمو قدره 43 في المئة، في حين زادت التعويضات التي سددتها الشركة للعملاء بنسبة 104 في المئة.



من اليمين: ابراهام ماتوسيان، عباس خلف وعقيلته وريكاردو سليمان

حفل جوائز 2001 لشركة أليكو

أقامت شركة أميركان لايف كومباني "أليكو" حفل عشاء في فندق فينيسيا إنتركونتننتال في بيروت تمّ خلاله توزيع جوائز على الوكلاء المتميّزين في العام 2001.

حضر الحفل الرئيس التنفيذي الفخري للمجموعة الأميركية الدولية و"أليكو" في الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا **عباس خلف**، ورئيس "أليكو" في الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا **أودو كروغر**، نائب رئيس "أليكو" الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وجنوب آسيا **مروان شقم** ونائب الرئيس الإقليمي ومدير عام "أليكو" لبنان **سامي سعادة**.



سامي سعادة، إدوارد بوش ومروان شقم

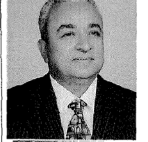
الاسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات

وافقت المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات على تغطية عملية إجارة تمول بموجبها المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص مشروع مقسمات هواتف لصالح شركة الاتصالات السودانية – سوداتل ضد المخاطر القطرية.

يذكر ان التغطية التي وفرتها المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار قد مكنت المؤسسة الاسلامية لتنمية القطاع الخاص وهي إحدى مؤسسات مجموعة البنك الاسلامي للتنمية، من تمويل مشروع مقسمات هواتف شركة سوداتل الذي يهدف الى توسعة وتحديث ما يربو على ثلاثين مقسماً في مواقع مختلفة من السودان، علماً بأن شركة سوداتل تعتبر من انجح شركات الاتصالات العربية ويتم تداول اسهمها في بورصة البحرين للأوراق المالية.

وتبلغ تكلفة مشروع التوسعة 21 مليون دولار اميركي تساهم شركة سوداتل من مواردها الذاتية بمبلغ 13 مليون دولار اميركي (تمثل نسبة 62 في المئة) في حين يبلغ التمويل المقدم من طرف المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص في شكل إجارة مبلغ 8 ملايين دولار اميركي (يمثل 38 في المئة).

تصنيف ممتاز لشركة "الشرق للتأمين" المصرية



أنور زكري رئيس الشرق للتأمين

حصلت شركة الشرق للتأمين على درجة تصنيف ممتاز A-Excellent من مؤسسة A-Mbest العالمية التي تعدّ من كبرى مؤسسات التصنيف العالمية المتخصصة في مجال التأمين وإعادة التأمين.

جاء هذا التصنيف تتويجاً لتميّز الشركة واستجابتها للتطوير والتحديث في ظل الاتجاهات الحديثة نحو العولمة وفتح الأسواق.

وتعدّ "الشرق للتأمين" واحدة من الشركات الرائدة في مجال صناعة التأمين في السوق المصرية سواء في تأمينات الأشخاص أو في تأمين الممتلكات والمسؤوليات. وقد حافظت الشركة على تفوّقها رغم المنافسة الشديدة في ظل تحرير سوق التأمين.

وتعتبر شركة الشرق للتأمين أول شركة تأمين على الحياة في مصر – تأسست العام 1931 – ولهذا فهي تستحوذ على حصة قدرها 37,5 في المئة من حجم سوق تأمينات الحياة الفردية والجماعية. وفي مجال تأمين الممتلكات والمسؤوليات تستحوذ الشركة على حصة تقدّر بـ24 في المئة من حجم أعمال جميع شركات التأمين في مصر البالغ عددها 14 شركة.

حوافز الاشتراك في مجلة الاقتصاد والاعمال

1. توصيل مجاني للعنوان المذكور.
2. حسم خاص على السعر الأساسي يشمل اكثر من أربع أعداد مجانية .
3. اكثر من 20% حسم عن سعر السوق .
4. إمكانية الحصول على المجلة في مكان الإقامة أثناء العطلة مجاناً.
5. لا يتوجب الدفع إلا بعد أستلامك لثلاثة أعداد من المجلة.

إشترك الآن لمدة سنة واحدة وإدفع 80 دولار، واحصل: على اكثر من 18 عدد من مجلة الاقتصاد والاعمال بـ 20% اقل من سعر السوق

الاسم: ....

الشركة: .... الوظيفة: ....

نوع العمل: .... البريد الالكتروني:..

العنوان البريدي: البلد: .... المدينة والرمز البريدي: ....

ص.ب:.............................. هاتف: .... فاكس: ....

طريقة الدفع:

Method of Payment:

American Express ☐ Visa ☐ Master Card ☐ Card Number ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐ ☐☐☐☐

Expiry Date ☐☐☐☐

Signature: ....

لبنان: ص.ب، 113-6194 الحمرا بيروت 2100 1103 لبنان- هاتف، 780200 1 961 - فاكس، 780206/7 1 961 E-mail: subscribe@iktissad.com
المملكة العربية السعودية: ص.ب، 5157 الرياض 11422 - هاتف، 4778624 1 966 - فاكس، 4784946 1 966
الامارات العربية المتحدة: ص.ب، 55034 دبي - هاتف، 2941441 4 971 - فاكس، 2941035 4 971

إشترك الآن لمدة سنتين وإدفع 140 دولار، واحصل: على اكثر من 36 عدد من مجلة الاقتصاد والاعمال بـ 30% اقل من سعر السوق

الاسم: ....

الشركة: .... الوظيفة: ....

نوع العمل: .... البريد الالكتروني:..

العنوان البريدي: البلد: .... المدينة والرمز البريدي: ....

ص.ب:.............................. هاتف: .... فاكس: ....

طريقة الدفع:

Method of Payment:

American Express ☐ Visa ☐ Master Card ☐ Card Number ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐ ☐☐☐☐

Expiry Date ☐☐☐☐

Signature: ....

لبنان: ص.ب، 113-6194 الحمرا بيروت 2100 1103 لبنان- هاتف، 780200 1 961 - فاكس، 780206/7 1 961 E-mail: subscribe@iktissad.com
المملكة العربية السعودية: ص.ب، 5157 الرياض 11422 - هاتف، 4778624 1 966 - فاكس، 4784946 1 966
الامارات العربية المتحدة: ص.ب، 55034 دبي - هاتف، 2941441 4 971 - فاكس، 2941035 4 971



المؤتمر الثامن للاستثمار وأسواق رأس المال العربية

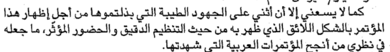
تلقت مجموعة الاقتصاد والأعمال مئات الاتصالات الهاتفية والرسائل الإلكترونية التي تنوّه بالأهمية المتزايدة التي يكتسبها المؤتمر السنوي للاستثمار وأسواق رأس المال العربية.

في الصفحات التالية، نموذج عن بعض هذه الرسائل، وتغطية لكافة الفعاليات التي شهدها المؤتمر الثامن الذي انعقد في بيروت أواخر أيار/مايو الماضي.

جمعة الماجد

سعادة الأستاذ رؤوف أبو زكي
مدير عام مجموعة "الإقتصاد والأعمال"
تحية طيبة وبعد،

يسعدني وقد عدت من بلدي الثاني لبنان أن أنتهز الفرصة لأن أعبّر عن جزيل شكري وامتناني لما لقيناه من حسن الإستقبال وكرم الوفادة خلال فترة انعقاد المؤتمر السنوي الثامن للإستثمار وأسواق رأس المال العربية في بيروت في الفترة بين 23 و25 أيار/مايو من العام 2002.



كما لا يسعني إلا أن أثني على الجهود الطيبة التي بذلتموها من أجل إظهار هذا المؤتمر بالشكل اللائق الذي ظهر به من حيث التنظيم الدقيق والحضور المؤثّر، ما جعله في نظري من أنجح المؤتمرات العربية التي شهدتها.

لقد كان انعقاد المؤتمر مناسبة طيبة للقاء بكم وبمجموعة من الأخوان العرب، وفرصة سانحة للإستماع ولبحث المواضيع ذات الاهتمام المشترك، وسبل تعزيز التعاون بين الأخوة العرب لما فيه تنمية وتطوير العلاقات العربية – العربية بمختلف المستويات، ولا سيما الإقتصادية منها.

أشكركم مرة أخرى وأرجو لهذه اللقاءات الأخوية أن تتكرّر، واقبلوا مني أجمل التحيات وأصدق التمنيات بدوام الصحة والسعادة والتوفيق.

وتفضّلوا بقبول فائق التحية والتقدير...

ناصر الخرافي

السيد رؤوف أبو زكي المحترم
المدير العام – مجموعة الإقتصاد والأعمال
تحية طيبة وبعد،

تلقيت بكل التقدير دعوتكم لنا للمشاركة في المؤتمر السنوي الثامن للإستثمار وأسواق رأس المال العربية في بيروت من 23 إلى 25 أيار/مايو تحت رعاية دولة رئيس مجلس الوزراء اللبناني **رفيق الحريري** حفظه الله".

وفي هذه المناسبة يطيب لي أن أشكركم وجميع الهيئات المنظّمة للمؤتمر على دعوتكم الكريمة ومبادرتكم الطيّبة لتكريمنا... وقد كان يسعدني الحضور والمشاركة معكم إلا أنه للأسف وبسبب ارتباطات مسبقة خلال تلك الفترة، لم أتمكّن من تأجيلها، فإنني أعتذر عن الحضور وإن شاء الله تعالى تتاح لنا المشاركة معكم في دورات أخرى قادمة للمؤتمر.

أدعو الله عزّ وجلّ أن يكلّل جهودكم ومجموعة الإقتصاد والأعمال بالنجاح والتوفيق وأن تثمر أعمال المؤتمر في تحقيق كل ما من شأنه أن يعود بالنفع والفائدة على الأمة العربية وأن يساهم المؤتمر مساهمة فعّالة في دعم الإستثمار العربي، والتأكيد على دور القطاع الخاص العربي كشريك أساسي في جهود التنمية في مختلف الأقطار العربية.

مع خالص التمنيات لكم بالتوفيق ودوام الصحة والعافية.

وتقبّلوا وافر التحية"

شركة محمد عبد المحسن الخرافي وأولاده للتجارة العامة والمقاولات العامة والمنشآت الصناعية

الشركة العربية المشتركة للإستثمار

تحية طيبة وبعد...

لقد كان المؤتمر فرصة عظيمة للقاء مع أبرز قياديي المؤسسات المالية والإستثمارية على المستوى العربي، الذين أجمعت آراؤهم على المردود الإيجابي للنشاط الإستثماري في العالم العربي.

والشركة العربية المشتركة للإستثمار، من خلال خبرتها الطويلة في المجال الإستثماري، وبما هو متوفر لها من إمكانيات، ترحّب بأي تعاون مشترك بيننا، يعظّم الإستفادة من الخبرات المكتسبة، ويحقّق الإستخدام الأمثل للموارد المتاحة لدينا.

وإنه لمن دواعي سروري أن يظل التواصل قائماً بيننا.

مع تمنياتي لكم بالتوفيق والسداد.

خلف عبد الرحمن الرميثي / المدير العام

المؤسسة العامة لتشجيع الإستثمارات في لبنان



حضرة الأستاذ رؤوف أبو زكي المحترم
مدير عام مجموعة "الإقتصاد والأعمال"
الموضوع: شكر على رسالتكم ومشاركة إيدال في المؤتمر الثامن للإستثمار وأسواق رأس المال العربية.

بالإشارة إلى الموضوع أعلاه، وعطفاً على رسالتكم بتاريخ 2002/6/10، وبعد دعوتكم الكريمة للمؤسسة العامة لتشجيع الإستثمارات في لبنان للمشاركة في المؤتمر الثامن للإستثمار وأسواق رأس المال العربية الذي عقد في فندق فينيسيا في 23 و24 أيار/مايو 2002.

لقد شكّل المؤتمر تجربة فريدة ورائدة كما عهدناه على مدى ثمانية أعوام متتالية حيث لم يتوان عن حشد أعداد وافية من المستثمرين من الأقطار العربية كافة. ومن هنا تكمن أهميته كونه أصبح على مدى السنين صرحاً يطلّ منه لبنان من على أرضه على كافة أرجاء الوطن العربي.

ونحن نشكر القيّمين على المؤتمر الذين أتاحوا الفرصة للمؤسسة ككل سنة لتطلّ عبره على المستثمرين من أخواننا العرب لإطلاعهم على القوانين الجديدة التي أقرّت مؤخراً ومنها القانون 360 الذي يفتح الباب واسعاً أمام فرص الإستثمار في لبنان.

ونحن إذ نقدّر الجهد الذي تبذلونه كمجموعة "الإقتصاد والاعمال" لتعريف المستثمرين بفرص الإستثمار في لبنان، يهمنا من هذا المنطلق أن تزوّدونا بقائمة تضمّ كافة المؤتمرات والندوات التي تنظمونها هذه السنة وذلك من أجل التنسيق مسبقاً للرعاية أو المشاركة فيها.

وتفضلوا بقبول كامل الإحترام والتقدير.

سميح البربير
رئيس مجلس الإدارة/ المدير العام

جمعية رجال الأعمال العراقيين

إلى: مجموعة الإقتصاد والأعمال المحترمين
المدير العام الأستاذ رؤوف أبو زكي المحترم
نهديكم أطيب تحياتنا..

يطيب لنا بعد عودتنا من بيروت ودمشق أن نعبّر لكم عن جميل امتناننا لحسن رعايتكم لوفد الجمعية الذي شارك في المؤتمر الثامن للإستثمار وأسواق رأس المال العربية والتي تعتبر في القمة من حيث الإعداد والتنفيذ، كما نرجو نقل تحياتنا وامتناننا الفائق لحسن الضيافة التي قدّمها المضيّفون ونخصّ منهم بالذكر بنك الخليج الدولي ومجموعة البحر المتوسط وبنك عودة الرائع في حفاوته وتنظيمه.

وفي هذه المناسبة لا بدّ لنا أن نعبّر عن خالص امتناننا وشكرنا لدولة الرئيس **رفيق الحريري** على حسن استقباله ورعايته للمؤتمر التي أعطته نكهة لا تنسى.. وكان ختامها حفل الاستقبال والعشاء الرائع الذي تشرّفنا بحضوره مع عدد كبير من المشاركين الذين غمرونا جميعاً بلطفهم وحسن استقبالهم.

نتمنّى لكم دوام التوفيق وإلى دورات قادمة إنشاء الله.

مع فائق التقدير.

سليم يوسف الأعرج / أمين السر العام

شهادة حق

منذ ما يقارب العقد من الزمن، دأبت مجموعة الاقتصاد والأعمال التي يرأسها الزميل رؤوف أبو زكي على تنظيم وعقد مؤتمر سنوي في لبنان يتناول الاستثمار وأسواق رأس المال يحضره عدد كبير من وزراء المال والاقتصاد والصناعة والبترول ومحافظي المصارف المركزية، إضافةً إلى المؤسسات المصرفية والمالية والاقتصادية في المنطقة ورجال أعمال ومال من الدول العربية والأجنبية. واللافت أن هذا المنتدى السنوي يستقطب عدداً كبيراً من المستثمرين المهتمين بالاستثمار وإقامة المشاريع.

فقد استضافت العاصمة اللبنانية المؤتمر السنوي الثامن للاستثمار وأسواق رأس المال العربية الذي نظمته مجموعة الاقتصاد والأعمال بالاشتراك مع مصرف لبنان وجمعية المصارف في لبنان ومؤسسة التمويل الدولية (IFC) التابعة لـ"البنك الدولي". وبلغ عدد المشاركين فيه نحو 700 شخص من 25 بلداً عربياً وأجنبياً.

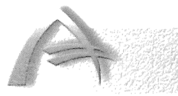
ولا شك في أن مثل هذه المؤتمرات تعود بالفائدة الكبيرة على لبنان من كافة النواحي الاقتصادية والمالية والسياحية والاستثمارية، إضافةً إلى تعريف الزائرين من رجال الأعمال والمال وخصوصاً الذين يفدون إلى لبنان للمرة الأولى على المستجدات والإجراءات الإيجابية التي تتخذها الحكومة على صعيد تخفيض الرسوم الجمركية وتشجيع الاستثمار والتملّك ومكافحة تبييض الأموال والخصخصة وغير ذلك.

ما أحوجنا في لبنان إلى أشخاص مخلصين يهتمون بالوطن وبتعزيز الاقتصاد وتطويره وتشجيع المشاريع الاستثمارية كالزميل **رؤوف أبو زكي** الذي عمل من دون كلل على مواصلة انعقاد هذا المؤتمر السنوي وإنجاحه وذلك بفضل شخصيته ودماثة خلقه وتعاطيه مع الآخرين بصدق وأمانة، ما أكسبه إعجاب وتقدير ومحبة الجميع، بشهادة عدد من الحاضرين.

وبكل محبة وإخلاص نقول أن هذا الإنسان أهل لأن يُمنح وساماً رفيعاً من قبل الدولة تقديراً لجهوده الدؤوبة وعربون وفاء لما يقوم به تجاه وطنه.

ولا يسعنا في هذا المجال إلا أن نهنّئ الزميل العزيز ومساعديه ومجموعة الاقتصاد والأعمال وجميع الذين كان لهم دور في تحضير وتنظيم هذا المؤتمر ونخص بالذكر الزميل **بهيج أبو غانم** الذي كانت له مساهمة كبيرة وفعّالة في إنجاح اللقاء. ولا يفوتنا أيضاً أن نوجّه تحية إلى جميع المؤسسات التي رعت المؤتمر.

سمير نعوم سلامة
المدير العام السابق لوكالة رويترز في لبنان





الطاولة الرئيسية وبدا الرئيس رفيق الحريري وإلى يمينه: الوزير علي النعيمي، الوزير فؤاد السنيورة، رياض سلامة، د. جوزف طربيه

الرئيس الحريري يكرّم المشاركين

كعادته في كل سنة، أقام رئيس مجلس الوزراء **رفيق الحريري** مأدبة عشاء في دارته تكريماً للمشاركين في المؤتمر الثامن للاستثمار وأسواق رأس المال العربية. وكان حفل العشاء هذه السنة مميزاً ساده ارتياح عام للحفاوة التي خصّ بها **الحريري** المشاركين. وكانت مناسبة لعدد كبير من المستثمرين المشاركين تجاذب اطراف الحديث مع الرئيس **الحريري** والتقاط الصور التذكارية معه. وأكّد مشاركون أن تكريس هذا التقليد السنوي يدفع بالعديد من المستثمرين العرب لانتهازه فرصة لتأكيد الحضور في لبنان اما للاستثمار وإما لمتابعة مشاريع استثمارية قائمة فضلاً عن كونه فرصة للقاء الرئيس **رفيق الحريري**.

حضر المأدبة الأعضاء المشاركون في المؤتمر إلى جانب عدد من المدعوين. وهنا لقطات:



من اليمين: مامون إبراهيم حسن، جمعة الماجد، سعيد خوري



الرئيس الحريري مصافحاً حسين النويس



من اليمين: عوض محمد، يعقوب حمد الحارثي، د. فيصل العلوان، صائب نحاس، خلف الرميثي



من اليمين: عبد المحسن بن صالح، فهد محمد الشريف، محمد علي بن زايد



من اليمين: كمال زواده، عزت دجاني، عبد القادر الدويك، نائل الزعبي



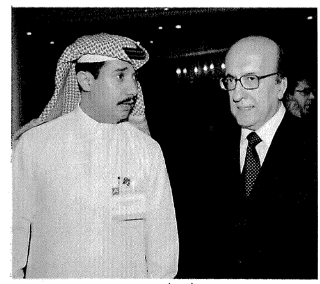
من اليمين: أمين فهمي، شيخة الخالد البحر، عصام الصقر، نبيل مكي الحجاج



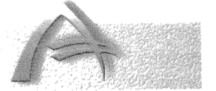
من اليمين: الياس عطية، كلير عطية، د. الياس غنطوس



رياض سلامة (اليسار) وعبد الله الحمدان



د. جوزف طربيه (اليمين) ومحمد عبد الرحمن المناعي



تكريم الرعاة

حظي مؤتمر الإستثمار وأسواق رأس المال العربية منذ انطلاقته، برعاية عدد من المؤسسات المالية والمصرفية العربية العريقة التي عايشت تطوره من عام إلى عام ومنحته باستمرار ثقتها وتشجيعها.

واللافت في ذلك، تلك الرعاية السنوية المتكررة من عدد من المؤسسات مثل: المؤسسة العربية المصرفية ABC، البنك الأهلي التجاري السعودي، مؤسسة الخليج للإستثمار، بنك الخليج الدولي، مجموعة البحر المتوسط للإستثمار، بنك عوده، أي. أف. جي هرمسEFG-Herms. وقد باتت رعاية هذه المؤسسات بمثابة شراكة في هذا الحدث السنوي، وبمثابة – وهذا هو الأهم – دليل على النجاح المتزايد للمؤتمر. وهذا الإتجاه – الرعاية المتكررة – يتأسس مع مؤسسات أخرى مثل: شركة شعاع كابيتال، وشركة مان انفستمنت برودكتس، وشركة آي هلال I Hilal.

واللافت أنّ هذه الرعاية لم تعد تقتصر على القطاع الخاص وحسب بل شملت القطاع العام حيث برزت بين الرعاة لهذا العام إمارة الشارقة وسوق البحرين للأوراق المالية ومؤسسة "أوجيرو" في لبنان.

وحرصت **مجموعة الإقتصاد والأعمال** مع الهيئات المشاركة والمتعاونة في التنظيم على الإعراب عن شكرها وتقديرها لمؤسسات الرعاية من خلال تقديم دروع تكريم لها تقديراً منها لجهودها ودعمها لهذا المؤتمر. وقد تولّى رئيس مجلس الوزراء اللبناني **رفيق الحريري** شخصياً تسليم الدروع في حضور المكرّمين لهذا العام، حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** ورجل الأعمال العربي **جمعة الماجد**، إضافة إلى مدير عام **مجموعة "الإقتصاد والأعمال" رؤوف أبو زكي**. هنا لقطات من حفل تكريم الرعاة:



الرئيس الحريري يسلّم درع التكريم إلى د. سامي دنيش (المؤسسة العربية المصرفية) وبدا من اليسار رياض سلامة ورؤوف أبو زكي



ويسلّم الدرع إلى د. جورج عشّي (بنك عوده) وبدا (من اليمين) جمعة الماجد



... إلى هاني الحسامي (البنك الأهلي التجاري السعودي)



.. مع محمد تيمور (EFG-Herms)



مع الشيخ طارق القاسمي (إمارة الشارقة)



مع أنطوان مسعد (مان انفستمنت برودكتس)



مع د. يوسف شرف (سوق البحرين للأوراق المالية)



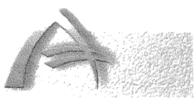
مع رمزي أبو خضرا (I Hilal)



.. مع فادي غصن (شركة كاديلاك)



.. مع لؤي أبو دياب (أوجيرو تيليكوم)



المعرض

بعد الانتهاء من جلسة افتتاح المؤتمر الثامن للاستثمار وأسواق رأس المال العربية، تمنى الرئيس رفيق **الحريري** على الأمين العام لجامعة الدول العربية السيد **عمرو موسى** افتتاح المعرض المصاحب للمؤتمر بالنيابة عنه وبالاصالة عن نفسه وكان برفقة **موسى**، وزير الدولة اللبناني **بشارة مرهج**. وبالفعل جال **موسى ومرهج** على كل الأجنحة وكانت له مناسبة ليتحدّث مع كل شركة راعية بمفردها وليطلع عن كثب على مستوى وخدمات هذه الشركات.

وهذا المعرض لا يمكن اعتباره معرضاً تقليدياً بمقدار ما هو امتداد للمؤتمر وتأكيد من كبريات الشركات العربية والاقليمية على أهمية المؤتمر بالنسبة لها ولبلدانها. فالشركات الراعية ليست مجرد شركات تعرض منتجات للبيع بقدر ما تعرض صورة عن خدماتها وتقنياتها وأساليب عملها. واذا علمنا أنّ حوالي نصف هذه الشركات ترعى سنوياً المؤتمر ومنذ ثماني سنوات لادركنا مدى التزامها بهذا المؤتمر بحيث لا نبالغ القول انها شريك فيه وتشكّل أحد أعمدته الأساسية. وهنا حفل الافتتاح بالصور:

في زيارة المعرض



جناح بنك عوده



عمرو موسى والوزير بشارة مرهج أمام جناح مجموعة البحر المتوسط للاستثمار

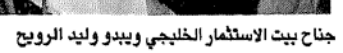


جناح مجموعة البحر المتوسط



عمرو موسى أمام جناح بنك الخليج الدولي مصافحاً حسن ياسين





جناح بيت الاستثمار الخليجي ويبدو وليد الرويح



جناح البنك الأهلي التجاري ويبدو أركان البنك يتوسطهم المدير العام عبد الهادي الشايف (الثالث من اليمين)



عمرو موسى مصافحاً علي المنصور من سوق البحرين للأوراق المالية



عمرو موسى مصافحاً رمزي ابو خضرا (IHilal)



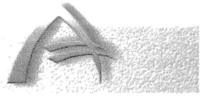
جمعة الماجد والشيخ طارق القاسمي في جناح إمارة الشارقة



عمرو موسى أمام جناح شعاع كابيتال، وبدا إلى يساره الوزير بشارة مرهج، زياد مكاوي وإياد دوجي

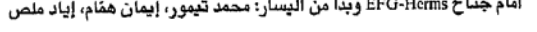


أمام جناح المؤسسة العربية المصرفية





في شركة سيز SYZ



أمام جناح EFG-Herms وبدا من اليسار: محمد تيمور، إيمان همّام، إياد ملص

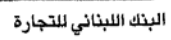


في جناح بنك الاعتماد اللبناني



أمام مجموعة ريسك ميتركس





البنك اللبناني للتجارة



جناح "أوجيرو"



أمام جناح اكسكيوجت Execujet



بنك قطر الوطني وبدا الرئيس التنفيذي سعيد المسند (الثاني من اليمين)



مع بنك لبنان والمهجر وعمرو موسى يتوسط السيدين سعد وسامر الأزهري



جناح شركة Zawya



جناح كاديلاك



جناح مجموعة الاقتصاد والأعمال

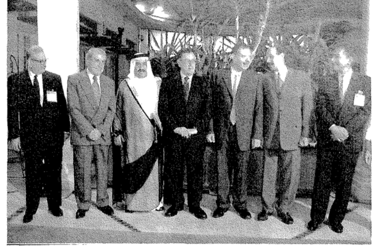


حفل استقبال بنك الخليج الدولي

أقام بنك الخليج الدولي حفل استقبال في فندق فينيسيا/ انتركونتيننتال عشية انعقاد المؤتمر الثامن للإستثمار وأسواق رأس المال العربية، وذلك جرياً على عادته في السنوات السابقة.

حضر الحفل حشد من المشاركين في المؤتمر ومن المدعوين يتقدّمهم وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية السوري د. **غسان الرفاعي** ووزيرا المال والاقتصاد والتجارة اللبنانيان **فؤاد السنيورة** ود. **باسل فليحان**.

وكان في استقبال المدعوين أركان البنك يتقدّمهم الشيخ **ابراهيم بن خليفة آل خليفة** وكيل وزارة المالية البحرينية، والرئيس التنفيذي للبنك د. **خالد الفايز**. وهنا لقطات:



من اليسار: د. خالد الفايز، الوزير الرفاعي، الشيخ ابراهيم بن خليفة آل خليفة، الوزير فؤاد السنيورة، الوزير د. باسل فليحان، محمد الجاسر، مهند الفاروقي



من اليسار: الشيخ ابراهيم بن خليفة آل خليفة، د. خالد الفايز، مهند الفاروقي، نجاح العالي، حسن ياسين



الوزير السنيورة وعبد الهادي الشايف وحوار حميم



الشيخ ابراهيم آل خليفة مستقبلاً د. مصطفى رازيان



من اليمين: د. خالد الفايز، الشيخ ابراهيم بن خليفة آل خليفة، هشام رزوقي



من اليسار: جوزيف غره، ميشال صليبا



من اليمين: هشام طه، ابراهيم حجاز، السفير أحمد أبو دهري، الوزير بو كروح، مستشار السفارة بن حمد بن حمود

... وبنك عوده

أقام بنك عوده حفل استقبال حاشد في مقرّه الجديد في منطقة سوليدير، تكريماً للمشاركين في المؤتمر. وقد حضر الحفل إلى المشاركين حشد من المدعوين اللبنانيين من رجال أعمال ومال ومصارف.

وكان حفل الاستقبال مناسبة للمدعوين للتجوّل في أرجاء المبنى المميّز وزيارة المكاتب المفتوحة والاطلاع على المزايا الجمالية والوظيفية للمقرّ. وأبدى المشاركون اعجابهم بالمقرّ الجديد الذي يعدّ واحداً من أبرز المقار المصرفية العربية والدولية بالنظر الى موقعه في وسط بيروت التجاري والى هندسته الفريدة الجامعة بين التراث والعراقة من جهة والعصرنة والحداثة من جهة أخرى. وكانت ادارة بنك عوده انتقلت الى المبنى الجديد منذ آب/اغسطس 2001 إلاّ أنّها استغلت فرصة انعقاد المؤتمر الثامن للأستثمار وأسواق المال العربية الحاشد بعدد كبير من المستثمرين والمصرفيين العرب والأجانب، ودعت الجميع لزيارة المبنى إذ خصصت لذلك فريقاً كبير أقام بدور الدليل في تجوال شمل كل طبقات المبنى.

وهنا لقطات:



ريمون عوده (اليسار) وسعيد خوري في استقبال المدعوين

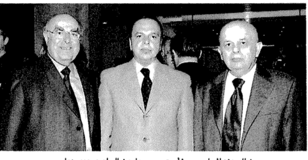
من اليمين: السفير السعودي في بيروت فؤاد المفتي، عبد الله الحمدان، د. خالد الفايز ورؤوف أبو زكي



من اليمين: د. هشام البساط، السفير الأردني في بيروت انمار حمود، مرهون ناصر، الزميل راشد شهيب



من اليمين: محمد حدون العطاس، الوزير السابق النائب ياسين جابر وفؤاد كنعان



من اليمين: المحامي جوزف عريجي، مارون الحلو وروبير دباس



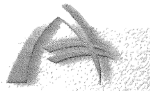
من اليمين: د. غسان العياش، سامي عازار، د. جوزف طربيه ود. جمال منصور



من اليمين: د. محمد السعدي، محمد الزعتري، وليد قاسم، مصطفى بيطار ومحمود دندشي



مبنى بنك عوده الجديد



مأدبة مجموعة البحر المتوسط

أقامت مجموعة البحر المتوسط للاستثمار مأدبة غداء في فندق فينيسيا/انتركونتيننتال تكريماً للمشاركين في المؤتمر. وتحرص مجموعة البحر المتوسط على رعاية المؤتمر منذ سنوات اطلاقه الأولى، كما تحرص على أن تكون المأدبة الأولى بدعوة منها، أي مأدبة غداء اليوم الأول حيث تكون المشاركة في ذروتها في مكان انعقاد المؤتمر، الأمر الذي يسمح لجميع المشاركين بحضور هذه المأدبة التكريمية لتكون فرصة للتواصل في جو احتفالي غير رسمي، ولذلك أثره الكبير في نفوس المشاركين على جري العادة.



في استقبال المدعوين وبدا من اليسار: د. مصطفى رازيان، لطفي الزين، رمزي صليبا، مارون الأسمر



من اليمين: د. مصطفى رازيان، د. جوزف طربيه، سعد الأزهري، د. هنري عزام، جمعة الماجد

من اليمين: صائب نحاس، سعيد خوري، د. محمد السعدي، محمد الزعتري

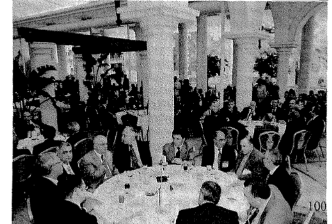


من اليمين: عامر المجالي، فرنسوا دوغ، سامر الأزهري، واحد المشاركين



من اليمين: لطفي الزين، ابراهيم حجاز، رؤوف أبو زكي، د. عبد الرحمن طه، مأمون ابراهيم حسن





مدعوون وجانب من المأدبة



رأي

صناديق التحوّط

في ظل الهبوط الحاد في أسعار الأسهم في الأسواق المالية الدولية وانتشار الركود في أقطار عديدة من العالم، عاد الاهتمام مجدداً بصناديق التحوّط (Hedge funds) التي تعد بأرباح كبيرة، لكنها تحمل مخاطر أعلى بكثير من الاستثمارات الأخرى. وقد نمت صناديق التحوّط في العام الأخير ليتجاوز عددها اليوم 600 صندوق، معظمها في الولايات المتحدة الأميركية، ولديها أكثر من 560 مليار دولار من الموجودات المدارة. ويأتي هذا النمو نتيجة تراجع فرص الربح في الاستثمارات التقليدية، بل وتعرضها لخسائر مهمة في الفترة الأخيرة، ما دفع العديد من مديري صناديق الاستثمار إلى التوظيف في صناديق التحوّط في محاولة لتحسين مستوى أدائهم، في حين أخذ عدد متزايد من المستثمرين الأفراد ينقلون أموالهم مباشرة إلى صناديق التحوّط بعد أن اعتادوا على الأرباح السريعة التي قدمتها أسواق الأسهم الدولية في أواخر التسعينات.

وتأتي مخاطر صناديق التحوّط من استخدامها الكثيف لأسلوب الشراء عبر الاستدانة، ما يسمح بمضاعفة الأرباح عند ارتفاع الأسعار لكن يؤدي في المقابل إلى خسائر طائلة في حال انخفاضها، كما يطبّق معظم هذه الصناديق سياسة انتقائية شديدة التركيز على استثمارات محدّدة قائمة أيضاً على أسلوب المضاربة، ما يزيد أكثر من تعرّضها للمخاطر. وقد تكبّد قطاع صناديق التحوّط نكسة كبيرة في العام 1998 حين كاد أحد أكبر اللاعبين في هذا القطاع أن ينهار، وهو صندوق "إدارة الرساميل الطويلة الأجل" (Long-Term Capital Management)، لولا تدخّل المصارف الأميركية لإنقاذه عبر ضخ نحو 5 مليارات دولار، وقد أدى ذلك في حينه إلى عزوف معظم المستثمرين المؤسساتيين والأفراد عن صناديق التحوّط بعد الخسائر التي منيوا بها في هذا الصندوق وغيره من صناديق التحوّط.

لكن عودة صعود صناديق التحوّط مؤخراً، وانتشارها أكثر لتشمل مستثمرين في الدول العربية أيضاً، يطرح العديد من التساؤلات حول هذه الظاهرة. الواقع أنّ هذه الصناديق أخذت تعتمد أساليب أقل جذرية من السابق، حيث قامت بتغيير أساليب إدارتها في اتجاه تنويع أدوات الاستثمار واستراتيجياتها، بناءً على مبدأ التنويع الذي يقول بأنّ الاستثمار في أسواق مختلفة واتباع استراتيجيات توظيف متباينة في الوقت نفسه من شانه تقليل المخاطر، حيث لا يمكن أن تهبط كل الأسواق وتفشل كل الاستراتيجيات في الوقت نفسه. من هنا تأتي جاذبية صناديق التحوّط الجديدة، حيث تقدم احتمالات ربح أعلى من الصناديق العادية مع مخاطر أدنى بكثير من السابق. لكن هل يمكن أن تغطي منافع التنويع على مخاطر الاستثمار عبر الاستدانة؟ هذا ما سيبينه أداء هذه الصناديق في الأعوام المقبلة.

خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ...

البنك اللبناني للتجارة بإدارة مصرف لبنان

ينطلق البنك اللبناني للتجارة رسمياً في 15 تموز/ يوليو الجاري من محطة مصرف لبنان، حيث تنعقد الجمعية العمومية لإتمام عملية تسليم الإدارة بما يتفق مع وضع الملكية المتمثّلة بـ90 في المئة لصالح مصرف لبنان.

وتؤكّد مصادر مطلعة في مصرف لبنان أنّ البنك اللبناني للتجارة قد تجاوز بفضل عملية تعويمه أزمة المردودية، ومن المؤكّد أنه سيعود إلى الربحية مع نهاية العام الجاري.

ويبدو أنّ أمام مصرف لبنان ستراتيجية من سيناريوهين من أجل إمكانية بيع البنك وإعادة الأسهم إلى القطاع الخاص:

–الأول: قصير المدى من خلال البيع عبر المساهمين الحاليين الذين لهم الأفضلية سواء عبرهم مباشرة أو عبر آخرين من خلالهم.

–الثاني: أنه مع انقضاء 3 أعوام يصبح البنك جاهزاً للبيع المباشر في السوق وعند بروز أية فرصة جدية تضمن للبنك متابعة أدائه الجيد.

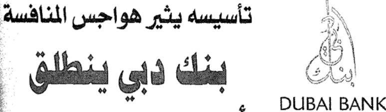
لمن الأكثرية في بنك الكويت والشرق الأوسط؟

تمّت مؤخراً في الكويت عملية خصخصة بنك الكويت والشرق الأوسط مع بيع الحكومة الكويتية نحو 90 في المئة من حصتها عبر طرح 300 مليون سهم للاكتتاب العام. وقد تمّ البيع بسعر 311 فلساً للسهم أي أقل من قيمته في سوق الكويت للأوراق المالية والبالغة 430 فلساً.

وقال رئيس مجلس إدارة البنك مصطفى الشمالي الذي قاد بنجاح الفترة الانتقالية، أنّ هذا السعر كان تشجيعياً. وتميّز الاكتتاب بإقبال كثيف على صعيدي المؤسسات والأفراد.

ومن المتوقّع أن يسفر الاكتتاب عن تكوين حصة أساسية للبنك الأهلي المتحد – البحرين باعتباره يملك أساساً نحو 22 في المئة من الأسهم.

المحتويات



تأسيسه يثير هواجس المنافسة

بنك دبي ينطلق برأس مال مليار درهم



DUBAI BANK

أحمد سعيد بن بريك

كتبت: وداد أبو شقرا

منذ نحو 6 أشهر، والقطاع المصرفي في الإمارات عموماً وفي دبي تحديداً، يعدّ العدّة لاستقبال مصرف جديد ينضم إلى قائمة المصارف الـ46 العاملة في الإمارات.

جاءت ولادة بنك "دبي" على يد شركة "إعمار" العقارية التي شهدت آنذاك نمواً ملحوظاً في تنفيذ مشاريعها العقارية، لا سيما مشروع مرسى دبي وشركة أملاك للقروض السكنية. وإنشاء مصرف دبي يندرج ضمن خطة الشركة لتنويع مصادر دخلها واستغلال كافة مواردها.

ولاقت هذه المبادرة دعماً وترحيباً من قبل حكومة دبي التي كانت تسير قدماً في مسيرة جعل دبي مركزاً إقليمياً للخدمات المالية والمصرفية والإلكترونية. وكان الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم**، ولي عهد دبي، رحّب بهذه الخطوة الرامية إلى تفعيل الخدمات المصرفية ومواكبة التطوّرات التكنولوجية الحاصلة في هذا المجال كنوع من التكامل بين الخدمات المصرفية والإلكترونية.

غير أنّ قيام عملاق مصرفي، مدعوم من قبل الحكومة، كون شركة "إعمار" هي المساهم الرئيسي في بنك دبي، أثار حفيظة البعض. فمنذ الإعلان عن إنشاء مصرف جديد انقسمت الآراء في الأوساط المصرفية بين مؤيدين يرون أنّ السوق المصرفية في الإمارات لا زالت بحاجة إلى مصارف قوية ونوعية، ومعارضين يرون أنّ السوق المصرفية باتت مشبعة وهي لا تحتمل لاعباً جديداً.

وكوسيلة لحسم الخلاف في وجهات النظر، أوكلت شركة "إعمار" إلى شركة "ما كنزي" الدولية للاستشارات القيام بدراسة جدوى أظهرت وجود حاجة وإمكانات واعدة لعمل المصرف الجديد في سوق الإمارات. وقبيل الإعلان عن المصرف الجديد كلفت شركة "إعمار" كل من "كي. بي. أم. جي." KPMG، إحدى كبريات شركات الاستشارات العالمية، و"لاندور اسوشيتس"، إحدى أهم الشركات العاملة في مجال الإستشارات العالمية المتخصّصة في العلاقات التجارية وبناء هويات الشركات، بهدف وضع خطة للعلامة التجارية التي سيحملها المصرف الجديد.

وكان الخلاف الذي ساد آنذاك يأخذ منحى التخوف من تأثير إنشاء مصرف جديد على إحدى كبريات المصارف الإماراتية، حيث كان الاعتقاد يشير إلى إمكانية أن تسحب شركة "إعمار" ودائعها والتي تقدر بـ 800 مليون درهم من بنك المشرق، الذي هو برئاسة إحدى الشخصيات المصرفية العريقة **عبد العزيز الغرير** الذي تمّ تصنيفه مؤخراً من قبل صحيفة "فوربز" بالمرتبة الـ 235 بين رجال الأعمال الأكثر ثراء في العالم، وهو عضو مجلس إدارة في شركة "إعمار" وعضو في مجلس إدارة مركز دبي المالي العالمي.

غير أنّ كل هذه الخلافات تعود إلى سؤال رئيسي وأساسي يعاني منه القطاع المصرفي، وهو متعلق بمدى جهوزية واستيعابية السوق لمصرف جديد، خصوصاً وأنّ المنافسة السائدة بين المصارف اليوم هي أشبه "بحرب أسعار" على فائدة الودائع والقروض. وفي هذا الصدد يعلق **أحمد سعيد بن بريك**، الرئيس التنفيذي لبنك دبي: "أنه يعمل في الإمارات اليوم 46 مصرفاً وهناك 33 مكتباً تجارياً، وبمجرد النظر إلى الميزانية المجمّعة للمصارف نرى أنّ هذه الأخيرة تحقق أرباحاً ونسب نمو ملحوظة، غير أنّ المشكلة تكمن في استمرارية المصارف العاملة بتبني النظام القديم في سياسات القروض والحسابات الجارية. ومن المتوقّع أن يقلب بنك دبي المقاييس ونحن مستعدون للمنافسة التي نعتبرها مشروعة وصحية وتخدم المصلحة العامة."

كيف سيشق مصرف دبي مسيرته؟ وما المزايا التفاضلية التي يتحلى بها في الرؤية والستراتيجية والتنفيذ؟ وتكثر التساؤلات عند النظر إلى حجم المنافسة المرتقب لا سيّما وأنّ هذه الأخيرة بدأت قبل إنجاز كافة المراحل التأسيسية للمصرف؟ وهنا التفاصيل.

• **بنك المشرق لا زال يحتفظ بودائع "إعمار"....وتقرير حجم رأس مال بنك دبي خلال 3 أشهر**

• **15 موظفاً ينتقلون من سيتي بنك إلى بنك دبي.... والآتي ربما أعظم**

المشرق، سيتي بنك، وبنك دبي

حاز بنك دبي على رخصة من المصرف المركزي كمصرف تجاري يخدم الأفراد والشركات، خلال شهر تشرين الثاني/ نوفمبر الماضي. إلّا أنّ عملية التأسيس للمصرف لا زالت في بداياتها، ودخل المصرف الذي سيتمّ خلال 3 أشهر عن رأس ماله الذي من المتوقع أن يكون بين 800 مليون ومليار درهم (أي ما يوازي 219 مليون دولار) في عملية البحث عن أسماء لمجلس الإدارة أعضاء مجلس الإدارة المقرر إختيارهم من قبل الجمعية العمومية لشركة "إعمار".

وكانت آخر العمليات التأسيسية توجت بتعيين **أحمد بن بريك** رئيساً تنفيذياً لمصرف "دبي". وكان بن بريك يشغل منصب الرئيس التنفيذي لمصرف سيتي بنك وهو كذلك عضو في مجلس إدارة ماستركارد الدولية للشرق الأوسط وعضو في مجلس إدارة مركز دبي المالي العالمي. وأعرب **بن بريك** لـ"**الاقتصاد والأعمال**" أن انتقاله من سيتي بنك إلى بنك دبي لمدة 3 أعوام حيث من المتوقع أن يعود بعد هذه الفترة إلى منصبه القديم الذي لا يزال شاغراً في مصرف سيتي بنك ويتولى المهام الرئيس التنفيذي الحالي للمصرف في الشرق الأوسط.

ولجلب كفاءات متمرسة في القطاع المصرفي، اجتذب مصرف دبي 15 موظفاً من مصرف سيتي بنك من مستويات إدارية مختلفة، وكان في مقدمتهم **ريكي ميدن**، مدير التسويق في سيتي بنك سابقاً، و**أحمد كريم**، مدير العمليات التقنية. ويعمل اليوم في مصرف دبي 19 موظفاً ومن المتوقع رفع العدد إلى 30 موظفاً، مع الأخذ بعين الاعتبار توظيف إماراتيين. وتتمحور رؤية **بن بريك** للإدارة حول اعتبار الموظف شريكاً أساسياً وعضواً رئيسياً من فريق عمل قادر على إيصال المصرف إلى أعلى مستويات الأداء والفعالية.

وعن إمكانية سحب ودائع شركة "إعمار" من بنك المشرق، أعرب **بن بريك** "أنّ بنك المشرق استطاع اجتذاب الحصة الأكبر من محفظة أموال شركة "إعمار" نظراً إلى السعر التنافسي الذي قدّمه على فائدة الودائع، وأي مصرف قادر على تقديم الحوافز التنافسية اللازمة لشركة "إعمار" بإمكانه سحب هذه الودائع منه، وليس من الضروري أن يكون بنك دبي. فالرؤية التي يتحلى بها بنك دبي تقوم على كونه بنكاً متكاملاً وشاملاً، وليس مصرفاً للمنتجات البنكية".

ويذكر أنّ بنك المشرق يتحلى بملاءة مالية عالية حيث تصل قيمة الموجودات السائلة في المصرف إلى 11 مليار درهم، وهو لاعب رئيسي في قطاع خدمات التجزئة المصرفية. وأظهرت نتائج المصرف المالية للعام 2001 تحقيق أرباح وصلت قيمتها إلى 405 ملايين درهم، ومصدر الحصة الأكبر من المداخيل تعود إلى العمولات، حسب ما أشار **عبد العزيز الغرير**، ما يظهر أنّ سياسة المصرف قلّلت من اعتمادها على العائدات من معدلات الفوائد، وبلغت قيمة ودائع العملاء للعام الماضي 16 مليار درهم.

"مصرف شامل"

لطالما ارتبطت أسماء المصارف العاملة في الإمارات باسم المنتجات المصرفية التي تتحلى من خلالها بقيمة مضافة، فعلى سبيل المثال اقترن اسم سيتي بنك بمنتجات بطاقات الائتمان، واسم مصرف ستاندرد أند شارترد بقروض السيارات، واسم بنك المشرق بحسابات الإيداع، وبنك أبو ظبي التجاري بالتمويل والقروض، إنما لـ بنك دبي توجّه خاص، فهو يسعى إلى خلق علامة تجارية Branding تكون قائمة على فكرة تقديم خدمات مصرفية شاملة ومتكاملة. وهو من روّاد المصارف العاملة في الإمارات الذي يفكّر بتأسيس قسم خاص داخل المصرف للأبحاث والتطوير، وذلك بهدف خلق منتجات مصرفية مبتكرة تستخدم فيها أحدث الوسائل التقنية. ويعرب **بن بريك** "أنّ المصرف الجديد يسعى إلى الإفادة من التقنيات الحديثة ليتمكن من تطوير منتجات وخدمات مصرفية متميّزة تركّز على خدمة العملاء بالدرجة الأولى. ولـ هيوليت باكارد دور أساسي في ذلك، إذ ستعمل على توفير أجهزة وبرامج وتطبيقات كيندل المبتكرة للخدمات المصرفية بهدف بناء قاعدة تقنية قوية يستند البنك إليها لتطوير خدماته. وتكمن الميزة التفاضلية إننا مصرف حديث وقيد التأسيس، وليس هنالك أي أنظمة تقنية قديمة تعيق استخدام التقنيات الحديثة والإفادة منها بالشكل الكامل".

فما يسعى بنك دبي إلى تحقيقه هو قيام كيان مصرفي شامل يرتبط اسمه بكافة الخدمات المصرفية وليس محصوراً فقط بخدمة أو بمنتج دون الآخر. وفي هذا السياق يشدّد **بن بريك** على أنه ليس مهماً طرح منتجات مصرفية بقدر أهمية دراسة حاجات العميل أولاً لهذا المنتج. وما يتطلع بنك دبي إلى تحقيقه هو توفير بيئة كاملة ومريحة ومساندة للعميل، فنحن نريد الدخول في نظام القرن الحادي والعشرين للخدمات والمنتجات المصرفية التي نقدمها للعميل من الحسابات إلى الخدمات المصرفية عبر الهاتف والإنترنت وغيرها من الخدمات المبتكرة، كتحويل بطاقات الدفع إلى بطاقات ائتمان أو إمكانية الحصول على النقد من خلال بطاقات الدفع عند إتمام أية عملية دفع في المحال والسوبرماركت. نريد تقديم كل هذه الخدمات مرة واحدة على أن تكون بمستوى واحد أيضاً. وعلّق **بن بريك** أنّ بنك دبي سيعمل وبالتعاون مع فريق العمل على أن يكون وفي فترة قياسية في عداد المصارف الخمسة الأولى في دولة الإمارات العربية المتحدة، والمصرف يسعى إلى الإنتشار في أرجاء دولة الإمارات سواء من خلال التفريع وقنوات التوزيع. ■

أول الفروع



أعلن بنك دبي عن قرب إنجاز الأعمال الإنشائية في فرعه الأول في دبي الذي سيقام في مبنى مستقل خاص بالبنك على شارع الشيخ زايد في موقع ستراتيجي بالقرب من برج مركز دبي التجاري العالمي.

وسيضم المبنى الجديد، الذي صمم بصورة عصرية تعكس رؤية البنك الهادفة إلى تقديم خدمات مصرفية ومالية متطوّرة ومبتكرة، أول فروع البنك في دبي بالإضافة إلى المكاتب الإدارية ومقر إدارة البنك.

وقال أحمد بن بريك، الرئيس التنفيذي لـ بنك دبي: "يؤكّد الموقع والتصميم المميّز للفرع الأول على الأسس التي سيرتكز عليها بنك دبي في مسيرته. وسيشكّل هذا المبنى نقطة الانطلاق الأولى لبنك يسعى إلى وضع معايير جديدة في قطاع الخدمات المصرفية في دولة الإمارات والمنطقة".



مركز دبي المالي العالمي: يستعد للانطلاق

القمزي: هدفنا جذب المؤسسات والأموال

لماذا تبقى الأسواق المالية العربية شبه غائبة عن الساحة العالمية؟ ولماذا لا تقوم مبادرات عربية لخلق كيان مالي ضاغط على المستوى المحلي والعالمي وسط مناخ استثماري ملائم لاجتذاب الاستثمارات إلى المنطقة؟

وهل مبادرة دبي في خلق مركز دبي المالي العالمي جاءت في التوقيت المناسب وعلى خلفية تداعيات 11 أيلول/ سبتمبر؟

هذه الأسئلة وسواها أجاب عنها رئيس شركة تطوير مركز دبي المالي العالمي حسين القمزي لـ"الاقتصاد والأعمال". وهنا الحوار:

■ **يهدف المركز إلى استقطاب اكبر عدد ممكن من المؤسسات العالمية للاستثمار في المنطقة، وتفعيل دور دبي كمركز رئيسي في التمويل المؤسساتي. إلى أي مدى تتطابق هذه التوجهات وواقع الحال في العالم العربي؟ وما هي الحوافز والإغراءات والقيم المضافة التي ستعطى للشركات العالمية؟**

□ إن هدفنا لا يقتصر فقط على اجتذاب الشركات، بل يذهب إلى أبعد من ذلك، وهو أكثر نبلاً من ذلك. فإذا أخذنا على سبيل المثال صناديق الاستثمار الإسلامية، نرى أن عدداً قليلاً من المؤسسات المتواجدة في الشرق الأوسط استثمرت في هذه الصناديق. فنحن في نهاية المطاف لا زلنا مصدرين للأموال. ونحن نهدف إلى جذب المؤسسات وخلق بيئة ومناخ مؤات لعملها، كما نطمح إلى وضع المستثمر والمموّل العالمي على طاولة واحدة مع المصدّر المحلي الذي يحتاج للتمويل ورأس المال.

وكشركة متواجدة في المنطقة عليها أن تتأهل للوصول إلى مصادر تمويل أو استثمار على المستوى العالمي، وأن لا تحتاج بعد اليوم إلى الاعتماد فقط على الأسواق المحلية. فمهما اعتقدنا أن لدينا كمية كبيرة من السيولة، فأعتقد أن هذه السيولة غير كافية مثلاً لتمويل مشاريع الخصخصة التي يشهدها العالم العربي. فمشاريع الخصخصة المطروحة حالياً في الخليج او في السعودية، بإمكانها امتصاص كل السيولة الموجودة إذا لم يكن بإمكانها الوصول إلى السيولة العالمية.

فنحن نريد اجتذاب الأموال حتى لو حصلنا على 1 في المئة منها فقط، وذلك بهدف استثمارها في شركات مؤهلة. والمستثمر العالمي هو على أهبة الاستعداد للدخول إلى أسواقنا لكن حجته تكمن في أن أسواقنا تفتقد إلى الشفافية والمعايير العالمية. وواجبنا يتمثل في خلق المناخ المؤاتي، وعلى المؤسسات الإقليمية المتواجدة التقدّم إلى التسجيل والترخيص تحت مظلة مركز دبي المالي العالمي، وعلى هذه المؤسسات أن تثبت أولاً التزامها بالمعايير الدولية لجهة الإفصاح ومعايير المحاسبة المتبعة.

■ **ماذا عن السوق الأولية التي تتطلب حجم إقبال من قبل الشركات، التي لا تزال في غالبيتها متقاعسة عن إدراج نفسها في الأسواق المالية؟**

□ إذا ما تساءلنا عن أسباب غياب الشركات العربية عن البورصات، لوجدنا أن ذلك يعود إلى البورصات العربية نفسها وخصوصاً الخليجية منها. فهذه البورصات لا تزال لغاية اليوم مغلقة ولا يستطيع أي أجنبي تملك أسهم فيها إذا ما سمحت الكويت بذلك، إلا أن الأمر يبقى رهناً بحجم السوق ومدى عمقها وكبرها، وحتى لو اتحدت كافة البورصات العربية فإن السوق الإقليمية تظل سوقاً ضيقة بالنسبة لها. ولا تتمتع هذه البورصات بمعايير تخوّلها اللعب بقوة على ساحة الأسواق المالية العالمية، لأنها بورصات مغلقة في سوق محلية ضيقة، فيما نحن نتكلم عن فتح سوق عالمية أمام مستثمرين عالميين. وفي حواراتنا مع الشركات الإقليمية نؤكد على أن الفرصة متاحة لإدراج ولو نسبة 20 في المئة من الأسهم، شرط بلوغ هذه الشركات مرحلة التأهيل. فهدفنا تجميع أسهم الشركات في محطة استثمارية للمنطقة. وهذا هو الهدف النبيل الذي سبق وذكرته، حيث أن جزءاً من الأموال المتواجدة في الخارج عادت إلى المنطقة، وما نريده هو عودة جميع الرساميل المهاجرة. فالقصد هو بناء سوق غير

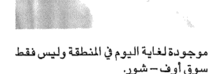
مجلس الإدارة

يضمّ مجلس إدارة مركز دبي المالي العالمي الذي يرأسه أنيس الجلاف، العضو المنتدب وكبير المسؤولين التنفيذيين في بنك الإمارات الدولي، أصحاب قرار في القطاعين العام والخاص، وأعضاء مجلس الإدارة هم:

- الشيخ د. محمد خلفان بن خرباش، وزير الدولة للشؤون المالية والصناعة
- محمد العبار، مدير عام دائرة التنمية الاقتصادية، دبي
- أحمد سعيد بن بريك، الرئيس التنفيذي لبنك دبي
- عبد الجليل يوسف درويش، نائب رئيس والمدير التنفيذي لـ HSBC
- عبد العزيز الغرير، رئيس تنفيذي لبنك المشرق
- عيسى عبد الفتاح كاظم، مدير عام سوق دبي المالية
- فريد لطفي، مستشار وخبير تأمين

أما المجلس الاستشاري للمركز، فيضمّ: Dr.Kenneth Courtis، نائب رئيس مجلس إدارة شركة Goldman Sachs؛ و francis Finlay رئيس مجلس إدارة ورئيس تنفيذي Clay FinlayInc، و stephen Green مدير تنفيذي لقسم الخدمات المصرفية الاستثمارية والأسواق المالية في HSBC و Thierry Lombard الشريك – المدير في Lombard Odier et Cie، و micheal Philipe رئيس إدارة الأصول في دوتشبنك، و James Schiro مسؤول العمليات التنفيذي في زيورخ للخدمات المالية، و Jean Claude Votron نائب رئيس تنفيذي في سيتي بنك، Mokoto Utsumi رئيس ومدير تنفيذي لمركز اليابان للتمويل الدولي.





موجودة لغاية اليوم في المنطقة وليس فقط سوق أوف – شور.

سقطت الحدود...

■ **إن الهدف الثاني للمركز يتمثل في اجتذاب الشركات المحلية التي تحتاج إلى السيولة لتسييل سنداتها أو أسهمها في هذه السوق وإتاحة الفرصة أمامها لتنويع استثماراتها. هذا الهدف يواجه أزمة ثقافة وأزمة قيمة سوقية للسوق الثانوية للبورصات العربية حيث أن حجم التداول في البورصات العربية لا يزال أشبه بـ"الطفل الرضيع" مقارنة بالأسواق العالمية، فما هي الآليات المنوي تطبيقها للوصول إلى الأهداف المنشودة، متى وكيف؟**

□ إن السوق التي نتكلم عنها ليست سوقاً للبورصات العربية، التي لا زال توجهها داخلياً يعتمد على السيولة المحلية، والشركات المدرجة فيها تفتقد بمعظمها إلى السيولة والعمق وعدم القدرة على الوصول إلى الأسواق العالمية. ما نسعى إليه هو أن يكون مركز دبي المالي العالمي سوقاً عالمية أسوة بما هو الحال في سنغافورة وهونغ كونغ وزيورخ، لكنها سوق مسخّرة لخدمة المنطقة. نريد أن يكون المركز هو السوق– الملتقى الذي تلجأ إليه كبريات الشركات الإقليمية للحصول على السيولة، وإليه تأتي شركات الاستثمار العالمية لتبحث عن مصدّرين جدد.

لقد آن الأوان لنتعلم من التطورات التي توصلت إليها كل من أوروبا التي كانت غنية بالبورصات، لكن مع تطور التكنولوجيا والتغيرات الاقتصادية وانفتاح الأسواق سقطت الحدود حيث لم تعد الأسواق المالية المتواجدة فيها محمية من النظام السياسي. فعندما سقطت الحواجز أدركت هذه الأسواق أنها لا تمتلك بعد اليوم القدرة على الاحتفاظ بالحماية التي كانت تتمتع بها. ومع انفتاح الأسواق والربط الإلكتروني باتت الأسواق تحتاج إلى عمق أكثر وانفتاح وسيولة. وهذا ما نسعى إلى تحقيقه في مركز دبي المالي العالمي حيث نعمل على إدخال أحدث تقنيات الاستثمار من صناديق التحوط والاستثمارات البديلة والخيارات، وغيرها من الأدوات المالية الاستثمارية الحديثة والمعقدة.

وعلى المستثمر العربي والمصدر العربي أن يعي أهمية الالتزام بالشفافية والقدرة على تقبّلها. هذا هو التحدي الرئيسي بالنسبة لنا ونجاحنا مرتبط بمدى قدرتنا على إثبات أن السوق تعتمد على أقصى درجات الشفافية والالتزام والانضباط بالمعايير واحترامها، وإعطاء القدرة المطلقة لمنظم السوق على التحكم من دون تدخل من جهات أكبر أو جهات عليا.

شركات (Blue Chips)

■ **حسب التوقعات التي تمّ إعلانها مؤخرا أن المركز سيمنح تراخيص إلى عدد من الشركات والمؤسسات خلال تشرين الثاني/ نوفمبر المقبل، ما هي أبرز الأسماء التي تمّ اجتذابها وفي أي قطاعات؟**

□ لا يمكننا لغاية اليوم كشف الأرقام، إنما ما أستطيع الإفصاح عنه هو أن عدداً من التراخيص منحت إلى شركات عالمية. ونحن في صدد التفاوض مع سوق النازداك".

والسؤال المطروح هنا، لماذا لا تكون أسواقنا أسواقاً ناشئة على غرار أسواق أوروبا الشرقية ودول جنوب آسيا. فالمنطقة تحوي مؤسسات عربية أكثر ضخامة وقوة من تلك الموجودة في أوكرانيا ورومانيا كـ ألبا ودوبال ومؤسسة الاتصالات السعودية. فأنا أتساءل لماذا لا تكون هذه الشركات ملاذاً للاستثمار العالمي. كما لدينا شركات (Blue Chips) ترغب كبريات المؤسسات العالمية الاستثمار فيها، لكن ما يتوجب علينا هو إعطاؤها الضمانات الكافية، فضلاً عن أن هنالك العديد من الشركات العربية الكبرى الراغبة بتدوير رأس مالها، فلماذا يكون الأسلوب الوحيد للقيام بذلك من خلال الإقراض المباشر من البنوك. وأنا أتساءل لماذا لا تلجأ هذه الشركات إلى تحرير هذه الديون في سوق مالية ذات ثقة تخولها تحسين القيمة السوقية للشركة والتقليل من عبء الديون. ففي بيئة الاقتصاد الحر واقتصاد القيمة هذا الأسلوب سيساعد الشركات على الوصول إلى العالمية والتنافس بمزايا تفاضلية.

■ **ما حجم السوق والعائدات التي تتوقعون تحقيقها لهذه الفترة؟ وما حجم الحصة السوقية من الاستثمارات العالمية التي تتوقعون الحصول عليها في فترة 3–5 سنوات المقبلة؟**

□ هنالك عدد من السيناريوهات، إنما لو نجحنا في الالتزام وتطبيق بعض المعايير أعتقد أننا، خلال فترة 10 سنوات، سنتمكن من بناء قاعدة مالية ذات قدر ووزن في المنطقة، وبالتأكيد فإن التفاعل ما بين الأسواق يؤثر على جعل السيناريو متوسطاً أو طويل الأجل.

لكن المهم هو أننا نعمل في سوق إقليمية تضم 25 دولة وتحوي 1,5 مليار نسمة، مجمل اقتصادها القومي يصل إلى 1,1 تريليون دولار. إلى ذلك تقدر قيمة الثروات المهاجرة بنحو 1,3 تريليون دولار. وهناك حاجات للخدمات المالية المؤسساتية التي من المتوقع أن تحرز وحتى العام 2006 عائدات بقيمة 4 مليارات دولار سنوياً. ناهيك عن مشاريع الخصخصة المقدر عددها بـ 90 مشروعاً. كل ذلك يفتح أمام مركز دبي المالي العالمي فرصاً وآفاقاً لجعل التحديات على مستوى الطموحات. ■

حاورته وداد أبو شقرا

البورصة الإلكترونية

كشف القمزي أن 3 بورصات عالمية أبدت موافقتها المبدئية على الدخول في شراكة ستراتيجية مع مركز دبي المالي العالمي لتطوير البورصة الإلكترونية المزمع إنشاؤها، وكان المركز دخل في مرحلة تفاوض مع 3 بورصات عالمية، على أن تكون شراكتهم ليس كاستثمار مباشر إنما كحصة من المشروع تراوح نسبتها بين 10 و25 في المئة، ويمتلك المركز الحصة ذاتها على أن تطرح النسبة الباقية على المصارف والمؤسسات المالية.

البنك السعودي البريطاني: خدمات مصرفية إسلامية



يطرح البنك السعودي البريطاني مجموعة من الخدمات المصرفية الاسلامية، من خلال قسم الأمانة للخدمات المصرفية الاسلامية، الذي أنشئ لتعزيز وتوسّعة تلك الخدمات في البنك. ويخضع القسم لاشراف مؤسسة النقد العربي السعودي، كما توجّه أعماله من خلال هيئة الرقابة الشرعية والتي تضمّ كلاً من الشيخ **عبدالله بن منيع** عضو هيئة كبار العلماء، الشيخ د. **عبدالله المطلق** عضو هيئة كبار العلماء وأستاذ الفقه المقارن في المعهد العالي للقضاء في جامعة الإمام محمد بن سعود الاسلامية، الشيخ د. **محمد القري بن عيد** رئيس مركز الاقتصاد الاسلامي في جامعة الملك عبدالعزيز. وتقوم هذه الهيئة بالمتابعة والإشراف والمصادقة على منتجات الخدمات المصرفية الاسلامية التي يوفّرها المصرف، وتشمل:

أولاً: الخدمات المصرفية الشخصية: وتضم مجموعة واسعة من الخدمات والمنتجات المصرفية الاسلامية مثل:

– **برنامج الأمانة لتمليك المنازل:** قام البنك السعودي البريطاني بطرح هذا البرنامج المتوافق مع أحكام الشريعة الاسلامية لأول مرة في المملكة بالتعاون مع الشركة العقارية السعودية (العقارية)، والذي يوفّر للمواطنين السعوديين فرصة فريدة لشراء المنازل عن طريق الايجار مع الوعد بالبيع. وقرّر البنك السعودي البريطاني، وفي تجاوب منه مع مقترحات المواطنين والعملاء حول هذه الخدمة الفريدة، تخفيض الحد الأدنى للراتب الأساسي من 10,000 ريال سعودي إلى 6000 ريال سعودي، كما تمّ تخفيض الحد الأدنى لمبلغ التمويل من 300,000 ريال سعودي إلى 200,000 ريال سعودي. أمّا في ما يتعلق بفترة السداد، فقد تمّت زيادتها من 12 إلى 16 عاماً كحد أقصى.

– **برنامج الأمانة للبيع بالمرابحة:** وهو مصمّم للوفاء بالاحتياجات التمويلية للعملاء طبقاً للشريعة الإسلامية، وتتميّز بالمرونة الكافية لملاءمة احتياجات العميل.

– **بطاقة الأمانة للخدمات المصرفية الإسلامية:** وهي بطاقة اعتماد تسمح بشراء السلع والخدمات إلى أجل محدد وبشروط ميسّرة، وتتاح الى كافة عملاء البنك، الذين يحتفظون بحسابات جارية أو حسابات توفير أو لديهم استثمارات في أي من صناديق (ساب) الاستثمارية.

وتعتبر هذه البطاقة من أهم سلسلة منتجات ادارة الأمانة في البنك والتي تمّ اعتمادها من قبل هيئة الرقابة الشرعية في البنك.

– **حساب الأمانة الجاري** المتوافق مع أحكام الشريعة الاسلامية والذي يقدم العديد من المزايا المتنوّعة للعملاء مثل خدمة التعامل المصرفي عبر الإنترنت من خلال خدمة ساب نت وعبر الهاتف المجاني من خلال مركز خدمة العملاء.

- **استثمارات الأمانة في السلع** التي تمنح العميل فرصة الدخول في معاملات المرابحة ذات الاخطار المنخفضة وتحقيق إيرادات مجزية.

ثانياً: الخدمات المصرفية للمؤسسات والشركات:

يعمل فريق الأمانة في البنك السعودي البريطاني على توفير مجموعة متنوّعة من الخدمات والمنتجات، المطابقة لمبادئ الشريعة الإسلامية، التي تتلاءم مع احتياجات ومتطلبات العملاء من الشركات والمؤسسات. وتشمل هذه مجموعة:

– **حساب الأمانة الجاري**

مرابحة السيولة للشركات: وهي خدمة فريدة توفّر لعملاء المصرف السيولة اللازمة للوفاء باحتياجاتهم المتطابقة مع الشريعة الاسلامية.

– **تسهيلات البيع بالمرابحة:** والتي تهدف الى تمويل المتطلبات التمويلية على المدى القصير.

– خدمات تجارية منتظمة.

– تسهيلات استصناع حسب الطلب.

– **تسهيلات ايجار وايجار واقتناء:** لتمويل التجهيزات الرأسمالية والعقارات.

– **برنامج المشاركة:** الذي يشارك المصرف من خلاله في تمويل نشاط عملائه.

– **حلول لتمويل المشاريع:** وذلك باستخدام أدوات اسلامية متطوّرة.

– **تمويل المعاملات الكبيرة والمشاريع:** وذلك من خلال التمويل الاسلامي المشترك.

ثالثاً: الاستثمارات المصرفية من منظور إسلامي:

يعمل فريق الأمانة في البنك السعودي البريطاني عن قرب مع قسم الأمانة للتمويل لدى بنك HSBC للاستثمار وذلك لتوفير الخدمات التالية:

تأمين تسهيلات تمويل إسلامي للمعاملات الكبيرة والمشاريع، إعادة هيكلة الميزانية العمومية، تقييم الأعمال والطرح الأول للإكتتاب العام.

هذا ويلتزم المصرف بتقديم أفضل الخدمات والحلول لعملائه المستثمرين سواء من خلال تطوير خدماته الخاصة أو من خلال مجموعة HSBC المصرفية أو تحديد صناديق خارجية ملائمة. ■

بنك الخليج الدولي

طرح بنك الخليج الدولي سندات بقيمة 325 مليون دولار ولمدة 5 أعوام، على أساس فائدة عائمة بهامش 45 نقطة اساس فوق معدل أسعار الفائدة بسوق لندن "ليبور" لمدة 3 أشهر.

هيئتا التصنيف الدوليتان "ستاندرد أند بورز" و"فيتش ايبكا" منحتا هذه السندات تصنيفاً من فئة BBB+، وسيتم ادراج هذه السندات في سوق لوكسمبورغ للأوراق المالية. قاد عملية ترتيب طرح السندات بنك HSBC و"جي بي مورغان".



خالد الفايز

الرئيس التنفيذي للبنك د. **خالد الفايز** قال: "انّ هذا الاصدار يشكّل جزءاً من برنامج التمويل الدوري للبنك".

يذكر أنّ بنك الخليج الدولي هو أحد المصارف الرائدة في الأعمال المصرفية الاستثمارية ويركز أعماله على أسواق مجلس التعاون لدول الخليج.

من جهة أخرى، فاز بنك الخليج الدولي (المملكة المتحدة) المحدود بجائزة أفضل صندوق تحوطي استثماري مدار ذاتياً ويعتمد على ستراتيجيات القيمة النسبية لتحقيق الربح من التفاوت في أسعار الأوراق المالية، وهذه هي إحدى الجوائز الأوروبية لأفضل أداء لصناديق التحوّط لعام 2002 والتي وزّعت في لندن في 31 أيار/مايو الماضي. ومنحت الجائزة لصندوق "فالكون ريلاتيف فاليو" التحوّطي الذي حصل في العام الماضي أيضاً على جائزة "أفضل صندوق استثماري جديد".

وحقق صندوق فالكون التحوّطي الذي طرحه البنك قبل 3 أعوام معدل نمو سنوي بلغ 23 في المئة. وقد جاء هذا النجاح نتيجة لتنوّع المحفظة الاستثمارية للصندوق وتعدد الستراتيجيات التي اتبعت للاستفادة من الفرص السانحة في الأسواق في مجال المراجحة القابلة للتحويل، المراجحة لعمليات الدمج بين الشركات، ومعاملات مراجحة التفاوت في أسعار الأسهم ذات العلاقة النسبية.

ويدير هذا الصندوق فريق إدارة الأصول ببنك الخليج الدولي (المملكة المتحدة) المحدود الذي يتمتّع بخبرة تزيد على 10 أعوام في إدارة المحافظ الاستثمارية التقليدية والبديلة.

كما إختار صندوق الإستثمارات العامة لوزارة المالية والإقتصاد الوطني، بنك الخليج الدولي مستشاراً مالياً لعملية طرح أسهم شركة الإتصالات السعودية للإكتتاب العام.

ومن المتوقّع أن يتم طرح الأسهم للإكتتاب، الذي أعلنت عنه حكومة المملكة العربية السعودية، في وقت لاحق من هذا العام. وتمثّل شركة الإتصالات السعودية أول عملية رئيسية لطرح الأسهم للإكتتاب العام في المملكة منذ أن تمّ طرح أسهم الشركة السعودية للصناعات الأساسية للإكتتاب في العام 1984 حيث يتوقّع أن تضع هذه العملية سابقة لعمليات الخصخصة وطرح الأسهم للإكتتاب العام في المستقبل.

وستتولى مهمة طرح الأسهم للإكتتاب إدارة تمويل الشركات في بنك الخليج الدولي والتي تتّخذ من الرياض مقراً لها. وسيعمل بنك الخليج الدولي بشكل وثيق مع مستشارين آخرين في مجال طرح الأسهم للإكتتاب من أجل تحديد شروط وتفاصيل هذا الإكتتاب. وسيتم إعطاء المزيد من المعلومات للمستثمرين في الوقت المناسب.

يذكر أنّ بنك الخليج الدولي هو أحد المصارف الرائدة في مجال الأعمال المصرفية الإستثمارية، وتمتلك حكومات دول مجلس التعاون بالتساوي حصة تبلغ 72,5 في المئة من رأس مال البنك، بينما يمتلك كل من مؤسسة النقد العربي السعودي وجي بي مورجان أوفرسيز كابيتال كوربوريشن 22,2 في المئة و5,3 في المئة على التوالي.

بنك ABC الإسلامي وبنك الجزيرة

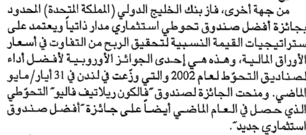


أثناء توقيع الاتفاقية، (من اليمين) جاسم خلف، مساعد المدير العام لشركة البحرين للتسهيلات التجارية، راجيف ميتال، مدير الشؤون المالية في شركة البحرين للتسهيلات التجارية، محمد الجابر، المدير العام لشركة البحرين للتسهيلات التجارية، محمد بوقيس، المدير العام لبنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي، محمد المطاوعة، مدير تنفيذي ببنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي، عبدالرحمن الكوهجي، مساعد المدير العام في بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي.

رتب كل من بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي، ومقره مملكة البحرين، وبنك الجزيرة في جدّه بالمملكة العربية السعودية تمويلاً إسلامياً بقيمة 10 ملايين دولار أميركي ومدته سنتان لصالح شركة البحرين للتسهيلات التجارية واتفق على أن يكون التمويل على هيئة مرابحة حسب متطلبات الشريعة الإسلامية.

وتمّ توقيع الاتفاقية من قبل **محمد بوقيس**، المدير العام لبنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي ممثلاً للمرتبين، و**محمد الجابر**، المدير العام لشركة البحرين للتسهيلات التجارية.

وقال **محمد بوقيس**، مدير عام بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي، أنّ هذه هي المرة الثانية التي يقوم بها البنك في ترتيب مثل هذا التمويل حيث وقع البنك وشركة التسهيلات اتفاقية المرابحة الأولى بينهما في العام 2000 وكانت مبلغ 5 ملايين دولار. كما ذكر أنّ الغرض من هذا التمويل هو تنويع مصادر التمويل للشركة والتى كانت تعتمد بشكل تقليدي على قروض وسلفيات متوسطة الأجل من البنوك التقليدية.



البنك الأهلي التجاري

طرح البنك الأهلي التجاري برنامج "توفير الأشبال" المتوافق مع ضوابط الشريعة الإسلامية.

والبرنامج عبارة عن منتج ادخاري يهدف إلى تعويد الأطفال وتشجيعهم على الادخار في سن مبكرة، كما يتيح البرنامج فرصة استثمارية للأشبال الصغار عبر صندوق المتاجرة بالريال السعودي، فضلاً عن تزويدهم بـ"نشرة الأشبال" الدورية التي تزوّد الأعضاء بالمعلومات البنكية وغير البنكية التي تنمّي ثقافتهم ومهارتهم في التخطيط للمستقبل.

ويتضمّن البرنامج مسابقة "وفّر واربح" حيث يدخل كل عضو تلقائياً في السحب الذي يجري كل 3 أشهر، وتقدم فيه نحو 50 جائزة قيّمة.

إلى ذلك، عقد البنك الأهلي التجاري دورة تدريبية في المنتجات التجارية في فندق شيراتون الدمام شارك فيها 80 عميلاً من عملاء البنك. ألقى فيها مدير مراكز خدمات التجارة في البنك **عبد الله العمري** كلمة اشار فيها إلى مواكبة البنك الأهلي التجاري للتحوّلات السريعة التي تشهدها وسائل الإتصالات عبر تطبيق أحدث النظم الإلكترونية والإعتمادات الإلكترونية إلى جانب الإعتمادات الورقية التقليدية. وأعرب عن استعداد البنك لتقديم المشورة في أي وقت لعملائه والمهتمين.

بنك الإمارات الدولي


انيس الجلاف

التركيز على أسواق منطقة الخليج ومحاولة الدخول إلى أسواق منطقة شرقي المتوسط، هي الخطوط العريضة لسياسة بنك الإمارات الدولي. فوفق ما أعرب عنه **أنيس الجلاف**، العضو المنتدب وكبير المسؤولين التنفيذيين في المصرف أنّ السوق المصرفية في سورية هي من بين إحدى أهم الأسواق التي يمكن العمل فيها من خلال الشراكة الستراتيجية مع بنك بيروت. وكان بنك الإمارات الدولي قام بكافة الترتيبات اللازمة لفتح فرع له في الرياض، حيث يعتبر المصرف انه عليه التركيز على منطقة الخليج التي تفسح أمامه المجال لفرص واعدة في نطاق أعماله.

كما يعكف بنك الإمارات الدولي إلى بيع فروعه في الباكستان إلى "يونيون بنك ليمتد"، ووصلت قيمة الصفقة التي لا تزال تنتظر تصديق الجمعية العمومية غير العادية لـ"الإمارات الدولي" المتوقّع انعقادها أوائل شهر تموز/يوليو الجاري، إلى 66 مليون درهم (أي ما يعادل 18 مليون دولار). وتأتي عملية البيع ضمن ستراتيجية مصرف الإمارات الدولي إلى إعادة سياسة انتشاره في الخارج. والسياسة التي ينوي المصرف انتهاجها في الباكستان هي أشبه بسياسته في الهند القائمة على تعاون وثيق مع بنك: "أي سي أي سي أي".

جاء ذلك على هامش مؤتمر صحفي عقده كل من بنك الإمارات الدولي وبنك بيروت في فندق بستان روتانا في دبي للإعلان عن تشجيع الأول، الذي يمتلك ما نسبته 10 في المئة من أسهم بنك بيروت، للخطوة التي قام بها هذا الأخير بحيازته لبنك بيروت الرياض. ولفت **أنيس الجلاف** إلى أنّ مجموعة بنك الإمارات اختارت شريكاً مثالياً لها في المنطقة وإن المجموعة ستستمر في الدعم والتنسيق المتكامل مع بنك بيروت.

وركز **سليم صفير**، رئيس مجلس الإدارة والمدير العام في بنك بيروت، على التكامل الذي حققته عملية الدمج مع مصرف بيروت الرياض معلناً أنّ عدد المودعين سيرتفع بما نسبته 45 في المئة. وأعلن **صفير** أنه من المتوقّع رفع رأس مال المصرف مجدداً إلى 10,5 ملايين دولار أخرى نتيجة انضمام عائلتي **الخليل** و**الشربتلي** كمساهمين في المصرف الجديد.

يذكر أنه بعد عملية الدمج هذه أصبح بنك بيروت يعدّ المصرف السادس بين المصارف اللبنانية بإجمالي موجودات تصل قيمتها إلى 4600 مليار ليرة لبنانية (3,2 ملايين دولار).

بنك المشرق وشركة دبي للملاحة


من اليمين: عبد العزيز الغرير وحسين سلطان خلال توقيع العقد

وقّعت شركة دبي للملاحة التابعة لإينوك مع بنك المشرق قرضاً بقيمة 63 مليون دولار أميركي بهدف تعزيز استثماراتها وتمويل مشاريعها. وقال **حسين سلطان**، المدير التنفيذي للمجموعة أنّ القرض سيستخدم في "إعادة تمويل تجهيزاتنا الحالية بالإضافة إلى تمويل شراء سفن تمويلاً جزئياً". في الوقت الذي اعتبر رئيس مجلس إدارة بنك المشرق **عبد العزيز الغرير** أنّ الاتفاقية هي بمثابة "خطوة هامة في تقوية علاقاتنا مع مجموعة اينوك، وهي تظهر قدرات ومقومات بنك المشرق كممول بارز في قطاع الشركات.

مصرف أبو ظبي الإسلامي



عبد الرحمن عبد الملك وخالد السعيد

أعلن مصرف أبو ظبي الإسلامي عن انتهاء العمل في مشروع "استمرارية البيانات مع حلول إدارة الأزمات" في المصرف، والذي نفذته بالكامل شركة ITS.

ويعتبر المشروع الجديد النظام الإلكتروني الأشمل والأكثر تقدماً في قطاع الخدمات المالية في منطقة الشرق الأوسط، فهو يوفّر الأمان والراحة للعملاء ويتيح لهم النفاذ إلى بياناتهم الحساسة على مدار الساعة، وستكون هذه البيانات بمنأى عن أي ضرر في حال وقوع أية مشاكل أو كوارث وأزمات.

الرئيس التنفيذي للمصرف **عبد الرحمن عبد الملك** أشار إلى حرص المصرف على توفير "أرقى الأنظمة والحلول التقنية المعتمدة عالمياً في ميدان الصيرفة والبنوك لتقديم خدمة عالية المستوى والجودة في إدارة بيانات المصرف وعملياته".

من جهته أعرب مدير عام ITS **خالد السعيد** عن سعادته بالمشروع الجديد وقال: "إنه من دواعي سرورنا في آي تي أس أن نكون الشريك التقني المختار من قبل مصرف أبو ظبي الإسلامي لتحقيق نظام مصرفي متكامل يعمل وفقاً لأرقى المعايير الدولية ويتمتّع بأحدث وأفضل حلول وتقنيات إدارة الأزمات".

جوائز صناديق الإستثمار لدى المصارف السعودية

أقيم مؤخراً في مدينة الرياض السعودية، وللسنة الرابعة على التوالي، حفل تقديم جوائز لجنة المنتجات الإستثمارية لصناديق الإستثمار في المصارف السعودية، والذي نظمته لجنة منتجات الإستثمار والمعهد المصرفي التابع لمؤسسة النقد العربي السعودي. وقد تمّ تصنيف الصناديق الإستثمارية حسب 14 تصنيفاً، موزّعة ما بين صناديق الأسهم المحلية والدولية وصناديق السندات وصناديق أسواق النقد والتجارة. وقد تمّ تقييم صناديق الإستثمار لدى جميع المصارف السعودية حسب الأداء المحقق خلال العام 2001، وخلال ثلاثة أعوام تنتهي في 31 كانون الأول/ديسمبر 2001.

وقد فاز البنك السعودي البريطاني بـ 14 جائزة، من بينها 9 جوائز للمراكز الأولى، وحصل على جائزة أفضل أداء على مدار عام، والمركز الثاني لجائزة أفضل أداء خلال ثلاثة أعوام.

بدوره بنك الرياض حصد 17 جائزة، من بينها جائزة أفضل أداء خلال ثلاثة أعوام، إضافة إلى 6 جوائز للمراكز الأولى. وقد تمكن من رفع حصته في سوق صناديق الإستثمار السعودي من 9 في المئة في عام 2000 إلى 13 في المئة في العام 2001، كما حققت الصناديق التي يديرها بنك الرياض وتستثمر في الأسهم السعودية نمواً في حجم الأصول بلغت ما قيمته نحو 1167 مليون ريال في نهاية العام 2001.

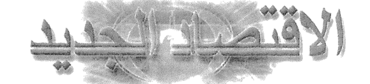
كما فاز البنك الأهلي التجاري بـ 12 جائزة، منها ثلاث للمراكز الأولى، وفاز البنك السعودي الفرنسي بتسع جوائز، منها جائزتان للمركز الأول، والبنك السعودي الهولندي بثمان جوائز، منها جائزتان للمراكز الأولى، والبنك السعودي الأمريكي بسبع جوائز، وبنك الجزيرة في ثلاث جوائز، منها جائزة للمركز الأول، وفاز البنك العربي الوطني بالجائزة الأولى في صناديق أسواق النقد في الريال السعودي لمدة عام، وشركة الراجحي المصرفية بجائزة واحدة.

وكيل محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي **جماز السحيمي** قال في كلمة ألقاها في المناسبة نيابة عنه، مدير مركز دراسات الخدمات المالية في المعهد المصرفي الدكتور **عبدالله الدليقان**، أنّ عدد الصناديق الإستثمارية لدى المصارف التسعة المشاركة يبلغ 129 صندوقاً، ويصل مجموع أصول هذه الصناديق إلى 50 مليار ريال سعودي، في حين يبلغ عدد المستثمرين في جميع صناديق الإستثمار 172 ألف و 999 مستثمراً في نهاية العام 2001. وتحدّث عن الإهتمام الكبير الذي توليه مؤسسة النقد العربي السعودي للبنية التحتية لصناعة الإستثمار، وقد أثمرت جهودها بأن أصبح مشروع "تداول" يتيح المجال لصناعة الإستثمار في الوصول الى المستثمرين عن طريق الإنترنت، وسيصبح في امكان المستثمر الوصول لموقع "تداول" والإطلاع على المعلومات عن أي صندوق استثماري من صناديق البنوك السعودية، وذلك في القريب العاجل. كما سيكون بمقدور البنوك المحلية تسويق صناديقها الإستثمارية وخبراتها في مجال إدارة الأصول إلى خارج المملكة العربية السعودية.

وسام من مالي لمدير عام "باديا"

منح الرئيس المالي **ألفا عمر كوناري** مدير عام المصرف العربي للتنمية الإقتصادية في أفريقيا "باديا" مدحت سامي لطفي وسام الإستحقاق الوطني من درجة قائد، نظراً إلى جهوده في تطوير التعاون بين المصرف وجمهورية مالي.

والمعروف أن تعهّدات المصرف لجمهورية مالي وصلت إلى نحو 102,1 مليون دولار في نهاية آذار/مارس 2001، كما استفادت جمهورية مالي من 13 عملية عون فني تمثل نسبة 3 في المئة من إجمالي تعهدات المصرف لفائدتها.



التكنولوجيا وأمية العالم العربي

لماذا أعرب البنك الدولي عن قلقه حيال تأخّر العالم العربي في مجال التكنولوجيا الرقمية في الكمبيوتر والإنترنت التي تعتبر عماد اقتصاد المعرفة؟ ولماذا شدّد خبراء البنك على أن العرب هم الابطأ في العالم في مجال النمو المعلوماتي، خلال أحاديثهم في مؤتمر اتصالات العالم العربي الذي عُقد مؤخراً في القاهرة؟

إن معظم الدوائر الرسمية العربية، كما مكاتب البنك الدولي، تعرف هذه الأرقام وتتحاشى الحديث عنها منذ زمن بعيد.

ولم يكتفِ فرانسوا ريشار، نائب رئيس البنك الدولي في كلمته بالتحذير بل أشار إلى قلة حظوظ البلدان العربية في التقدم، وقال "إن العرب ليس لديهم سوى فرصة ضئيلة تماماً للخروج من هذا المأزق".

فعلى الرغم من الجهود الحكومية العربية "الكبرى" لتطوير واقع المعلوماتية والاتصالات، تستمر الأرقام في تشكيل صورة سلبية، ويكفي مثلاً أن ننظر إلى البلدان العربية الكبرى، فمصر تغطي معدلات الهاتف الثابت فيها نحو 10 في المئة من السكان، والسعودية 18 في المئة أما العراق فخارج التصنيف.

وفي مجال الإنترنت يتوفر في مصر 0,22 خط لكل 100 من السكان، وفي السعودية خطان فقط لكل 100 نسمة.

وأحد أهم أسباب الأمية المعلوماتية والتكنولوجية في العالم العربي تكمن في الأمية بمعناها الأول والمباشر، فهناك نحو 110 ملايين نسمة من سكان العالم العربي أميون، أي 40 في المئة من السكان، وهناك 65,5 مليون نسمة هم في عداد الأميين في سن الخامسة عشرة وأكثر، حسب إحصاء 1995.

وطبعاً لا يكفي أن يكون الفرد متعلماً لكي يكون متقدماً معلوماتياً، إلا أن هذا المؤشر ربما يعبّر عن أحد أهم عوائق تقدم منطقتنا نحو استخدام التكنولوجيا.

السؤال الحقيقي هو، لماذا لا تزال الأمية "ركناً" من أركان بلداننا؟ هل المشكلة هي في لا عدالة توزيع الثروة أم في سوء برامج التعليم أم في تعثر اقتصاديات المنطقة؟ أم في جميعها معاً من دون ان يتقدم أحد لتحمّل المسؤولية؟

إياد ديراني

3.6 ملايين دولار راتب رئيس فودافون

قالت مصادر مجموعة فودافون – وهي أكبر شركة لتشغيل شبكات الهواتف المحمولة في العالم – أنها دفعت راتباً سنوياً لرئيسها التنفيذي **كريس غينت** بلغ 2,42 مليون جنيه إسترليني (3,6 ملايين دولار) في العام الماضي وهو العام الذي مُنيت فيه الشركة بأكبر خسارة تتكبدها شركة في بريطانيا.

كما منحت "فودافون" **غينت** أسهماً مجانية تبلغ قيمتها الآن نحو 1,6 مليون جنيه إسترليني، ما دفع بعض المساهمين إلى توجيه انتقادات بعد أن شهدوا انخفاض قيمة استثماراتهم.

وبشأن زيادة راتب رئيسها، قالت "فودافون" أن ما يحصل عليه المديرون الأوروبيون لا يقارن بما يحصل عليه رؤساء الشركات الكبرى في الولايات المتحدة، وأن على الشركات الأوروبية أن ترفع مرتبات مديريها لاجتذاب أفضل العناصر. وتشير "فودافون" إلى أن رؤساء الشركات الأميركية المماثلة لها يحصلون على رواتب سنوية تراوح بين 22,5 و45,5 مليون جنيه إسترليني.

وقد أعلنت "فودافون" أنها مُنيت بخسائر تبلغ 13,5 مليار جنيه إسترليني قبل حسم الضرائب في السنة المالية التي انتهت في 31 آذار/ مارس الماضي.

في المقابل أعلنت شركة الاتصالات الألمانية "دويتشه تليكوم" المنافسة لـ "فودافون" أنها لن تمنح أسهماً خيارية لأعضاء مجلس الإدارة هذا العام.

تراجع قرصنة البرامج في العالم العربي

أعلن اتحاد منتجي برامج الكمبيوتر مؤخراً عن انحسار قرصنة برامج الكمبيوتر في العالم العربي. واستناداً إلى البيانات التي نشرها الاتحاد، فقد كانت المنطقة العربية في مقدمة المناطق التي تراجعت فيها عمليات القرصنة، إذ انحسرت نسبتها من 57 في المئة العام 2000 إلى 51 في المئة العام 2001.

ويربط الخبراء هذا الانحسار بالجهود التي تبذلها الدوائر الحكومية، بما في ذلك سنّ التشريعات واتخاذ التدابير التي تكفل الحماية للبرمجيات من أعمال النسخ غير المشروع.

وتقع دولة الإمارات العربية المتحدة في أفضل المراتب عربياً في مجال مكافحة عمليات القرصنة التي تبلغ فيها 41 في المئة فقط، وهي النسبة المسجّلة في العديد من البلدان الأوروبية، في حين سجلت المملكة العربية السعودية أكبر نسبة انحسار في عمليات القرصنة مقدارها 7 في المئة بين العامين الماضيين.

ولا تزيد نسبة القرصنة البرمجية في غرب القارة الأوروبية على 37 في المئة ولكن هذه النسبة المتواضعة التي تأتي في المرتبة الثانية بعد أميركا الشمالية، كانت كفيلة بإلحاق خسائر سنوية مقدارها 2,7 مليار دولار بالنظر إلى الحجم الهائل لسوق البرمجيات في هذه المنطقة من العالم. وفي المقابل تقف أوروبا الشرقية في "الريادة" عالمياً في مجال القرصنة التي سجلت فيها نسبة 67 في المئة.



وزير الاتصالات برامود ماهاجان

الهند طريق الحرير الالكتروني

الهند – إياد ديراني

اذا كانت الهند القديمة معبراً لقوافل تجار الحرير على مدى آلاف الاعوام، فإن الهند الحديثة أصبحت اليوم معبراً لملايين خبراء المعلوماتية والمبرمجين الهنود الذين ساهموا في بناء بعض أولى صروح المعلوماتية في الولايات المتحدة الاميركية، لتصبح بذلك الهند "طريق الحرير الالكتروني".

وعلى الرغم من عالمية انتشار العقول المعلوماتية الهندية وصناعة المعلوماتية المنتشرة بين نيودلهي و بومباي وغودجرات وراجستان وصولاً لآخر الجنوب في حيدرآباد وكارناتاكا، ووجود مؤسسات حكومية هندية مولجة بمراقبة وتنظيم الرؤية العامة لهذا القطاع وتحديد أولوياته، تبدو الارقام الخاصة بالصادرات الهندية في مجال الالكترونيات والبرامج المعلوماتية مشوشة. فثمة من يطلق ارقاماً تصل الى مئات المليارات وآخرون يقدرونها بمليارات عدة. فما هي حقيقة صادرات الهند التكنولوجية؟

يقول وزير تكنولوجيا المعلومات والشؤون البرلمانية الهندي **برامود ماهاجان** لـ"**الاقتصاد والأعمال**" عن حقيقة صادرات الهند التكنولوجية :"تكنولوجيا المعلومات في الهند لم تأخذ حقها من الشهرة العالمية، ذلك ان تسويق المنتجات والتقنيات والاكتشافات التي صدّرتها الهند يجري استخدامها تحت أسماء منتجات تابعة لشركات عالمية وهذا ما حرمنا الاسم والترويج . ورجال الاعمال اليوم حول العالم يعتمدون على تكنولوجيا المعلومات ذات المنشأ الهندي من دون أن يعرفوا ذلك وأحياناً يعتقدون أنها اميركية، بينما تكون شركاتنا هي المصدّر في نيودلهي او جيبور او براديش.."

ويضيف الوزير **ماهاجان**:" قدرات شركاتنا في تكنولوجيا المعلومات تتطوّر بسرعة غير مسبوقة عالمياً وهي تحقق المعجزات خصوصاً في مجالات المعلوماتية المتخصصة الموجّهة للقطاعات الحكومية وأسواق المال. ولذلك نقول ان الملايين يستخدمون برامجنا المعلوماتية ولا يعلمون انها هندية ، وتاريخ هذه البرامج يعود الى بدء هجرة العقول الهندية الى الولايات المتحدة حيث اسسوا الشركات وساهموا في بناء الشركات الاميركية والعالمية."

وعن العلاقات الهندية العربية في مجال التكنولوجيا يقول الوزير **ماهاجان**:" لدينا علاقات قديمة مع بلدان الخليج والشرق الاوسط في مجالات مختلفة، ونصدّر مجموعة كبيرة من السلع والمنتجات والمواد الخام الى هناك فضلاً عن وجود جالية كبيرة في الامارات والكويت والسعودية وغيرها . الا ان الصادرات التكنولوجية من برامج واجهزة ومكونات قطع الكمبيوتر والاجهزة الالكترونية المتخصصة ليست

جيدة وتحتاج الى تطوير."

وختم قائلاً: "نعتقد ان العلاقات الهندية العربية هي في منحى تصاعدي وستشهد توثيقاً مع الزيارات المتبادلة خصوصاً من جانب الغرف التجارية واللجان الحكومية والاقتصادية".

تنوّع المنتجات

الظاهرة الملفتة في الصناعة التكنولوجية الهندية هي تنوّع المنتجات الرقمية المتقدمة ومشاركة الحكومة في كل مراحل انتاجها، بدءاً بالابحاث، مروراً بتحضير الانتاج وصولاً الى دورة الانتاج الصناعي. ومن المنتجات في فئة التكنولوجيا المتقدمة، المعالجات الرقمية Processors. وهذه الصناعة تعتبر أوضح صورة للقدرة التصنيعية في المختبرات والمعامل الرقمية الهندية. فالمعالجات تتطلب معرفة عميقة وقدرات خاصة في مجال صناعة "اشباه الموصلات" Semiconductors التي تحتكر اسرار صناعتها بلدان قليلة في العالم مثل الولايات المتحدة واليابان والصين وتايوان واسرائيل. وقد شهد هذا المجال حروباً تكنولوجية "صغيرة" بين شركات ومختبرات على مدى من الزمن، الى ان استقرت وباتت تحت قبضة بعض الشركات في الولايات المتحدة الاميركية. وتحتكر حالياً شركات مثل Intel و AMD أسرار صناعة وتسويق هذه المنتجات.

لذلك، فإن نجاح صناعة المعالجات الهندية لم يقترن بتسويق ناجح لأسباب مختلفة أهمها سيطرة شركات عالمية على هذه السوق واغلاقها الابواب بوجه المنتسبين الجدد. لكن الالكترونيات الهندية تسللت الى السوق بطرق اخرى أهمها طرق تمر في الشركات المعروفة أو في شركات تقلد منتجات تلك الشركات.

وقد تتمكن الشركات العالمية من وضع حواجز بوجه دفق الالكترونيات الهندية عبر "ممر الحرير الالكتروني" لكنها في النهاية لن تستطيع ضبط كثافة الانتاج المنخفض الكلفة.

الالكترونيات المتقدمة

الأهمية في صناعة الالكترونيات المتقدمة الهندية ان منتجاتها من الشرائح الالكترونية Electronic Microchips تدخل في اساس صناعة جهاز الكمبيوتر لأنها مسؤولة عن اجراء الحسابات Computing و التخزين المرحلي والمؤقت في الذاكرة Random Access Memory. وهذه بدورها تشكل عماد صناعة الاسلحة الذكية Smart Weapons التي تحاول الولايات المتحدة ضبط انتاجها واحتكار اسرارها "لأن تسرّب معلوماتها يشكل خطراً على الامن القومي للولايات المتحدة"، حسب ما قال وزير الدفاع الاميركي الاسبق **وليم كوهين**. اما في مجال الحوسبة Computing المتقدمة فتصنع الهند "الكمبيوترات الخارقة" وهي المستخدمة

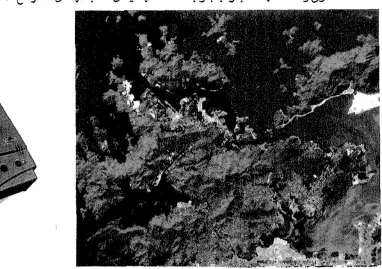
التبادل التجاري الهندي العربي

دعا اتحاد غرف التجارة الهندية امس الى ضرورة تنويع الهند لتبادلها التجاري مع الدول العربية فيما حدد قطاعات مثل تكنولوجيا المعلومات والسياحة والصناعات الغذائية وخدمات الرعاية الصحية، والانشاء والصناعات الهندسية كمجالات رئيسية لاستكشاف امكانية قيام مشروعات مشتركة.

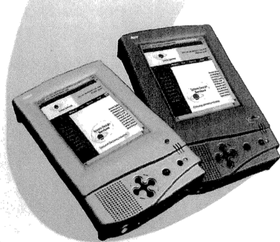
وقال الاتحاد في تقرير له ان هناك حاجة للتركيز على التبادل التجاري مع الدول العربية في الستراتيجية الخاصة بإعطاء قوة دفع للعلاقات التجارية.

واضاف التقرير انه يتعين على دوائر التصدير المحلية ان تتطلع الى ماوراء المنتجات التقليدية في سلتها التصديرية وخصوصاً في ما يتعلق بمجالات الصناعات الهندسية والبرمجيات والتدريب والتطوير والتعليم. واشار الى انه على الرغم من الروابط الثقافية والتعليمية الوثيقة بين الهند والدول العربية الا ان الروابط الاقتصادية لم تصل الى كامل قوتها.

وتشمل صادرات الهند الى العالم العربي في الوقت الحاضر الحبوب الغذائية والتوابل والخضروات والفواكه والاحجار الثمينة والمعادن والملابس ومنتجات الحديد والصلب والمنسوجات والمنتجات البحرية والسلع الهندسية والكهربائية ومنتجات اللحوم في حين تشمل وارداتها البترول ومنتجاته والمخصبات والمواد الكيميائية غير العضوية.



صور للاقمار المدارية تجري معالجتها بواسطة البرمجيات الهندية



كمبيوتر جيب هندي

كلفة هجرة الخبراء الآسيويين

أشار تقرير للأمم المتحدة أن هجرة الآسيويين الخبراء في تكنولوجيا المعلومات إلى دول متقدمة، تكلف القارة الآسيوية مليارات الدولارات سنويا رغم أن بعضهم قد يعود في نهاية المطاف. وأوضح تقرير التنمية لعام 2001 أن الهند مثلاً تفقد ملياري دولار سنوياً من الموارد بسبب هجرة خبراء الكمبيوتر إلى الولايات المتحدة وحدها.

وأضاف التقرير الصادر في سدني بأستراليا أنه من المتوقع هجرة مائة ألف هندي سنوياً. ويبلغ متوسط التكلفة الإجمالية لتعليم كل فرد من هؤلاء في الهند ما بين 15 و20 ألف دولار.

وذكر التقرير أن انتشار خبراء الكمبيوتر الهنود في مركز تكنولوجيا المعلومات في وادي السيليكون بالولايات المتحدة من الممكن أن يدعم صورة البلد الأصلي. وقال التقرير "إن نجاح المهاجرين الهنود في وادي السيليكون يؤثر -على ما يبدو- في رؤية العالم للهند".

وأضاف: "الجنسية الهندية لدى مبرمج كمبيوتر تشير على الفور إلى الجودة تماماً، مثل عبارة صنع في اليابان في الأجهزة الإلكترونية الاستهلاكية".

وأدى تزايد الطلب على خبراء تكنولوجيا المعلومات من الهند إلى توسع سريع في عمليات التدريب في الداخل التي يسهم فيها القطاع الخاص بشكل متزايد.

وتقول المستشارة في برنامج الأمم المتحدة نانسي بيردسال: "في سوق عالمية يهاجر بالطبع من يتمتعون بمهارات كبيرة إلى جبهة فيها تكنولوجيا متقدمة تدفع رواتب مرتفعة أينما كانت".

وأضافت: "إلا أننا نرى دلائل على أنه عندما تهيئ الدول الفرص الملائمة" بما في ذلك فتح مجالات جديدة للاستثمار وأفكار جديدة، يمكنها أن تعيد بعض ما فقدته، والهنود في وادي السيليكون جزء مهم من نجاح ولاية بنغلور".

وحدد تقرير برنامج الأمم المتحدة المؤلف من 264 صفحة مدينة بنغلور باعتبارها واحدة من بين عدد من مراكز التكنولوجيا التي ظهرت لمنافسة وادي السيليكون ومراكز أخرى في أوروبا واليابان.

وهناك مراكز أخرى في دول نامية مثل ماليزيا وكامبيناس في البرازيل وغوتنغ في جنوب أفريقيا والغزالة في تونس.

وقال التقرير أن التحدي الذي يواجه الدول النامية هو وضع خطط تهدف إلى الاحتفاظ بخبرائها في الداخل وتشجيع آخرين على العودة.

واعتبر التقرير أن تلك الدول قد تفكر في فرض ضريبة "خروج" على الموظف أو الشركة عند إصدار تأشيرة يكون قدرها نحو عشرة آلاف دولار، إذ سيساعد ذلك الهند على استعادة نحو مليار دولار سنوياً.

عادة لدى كبرى دوائر البحث والمختبرات والجيوش...

وتتوفّر كل مكونات الطرفيات الالكترونية مجمّعة او كقطع، وهي مثل الطابعات والماسحات الضوئية والاحبار وطرفيات المعلومات Data Terminals وحتى اجهزة الكمبيوتر المحمولة والصغيرة مثل Simputer الذي يستطيع منافسة اهم المنتجات من فئته.

وفضلاً عن صناعة الشرائح تتوفّر باقي مكونات قطع الكمبيوترات المستخدمة منزلياً او مكتبياً في المعامل والمصانع الكبرى وضمن الشبكات ووحدات المعالجة المركزية المتخصصة، وهذا يضع الهند على طريق الاكتفاء الذاتي لكن في مسيرة طويلة.

وقد سجّلت صادرات الالكترونيات نمواً متواصلاً خصوصاً في أسواق سنغافورة وهونغ كونغ وبلدان آسيا الجنوبية ووصلت نسبة النمو بين العامين 2000 و 2001 الى 128 في المئة محققة مبيعات بنحو نصف مليار دولار. والى الشرق الاوسط تمّ تصدير ما قيمته 321 مليون دولار.

وتتضمن لائحة التصدير المنتجات التالية:

- أجهزة أشباه الموصلات Semiconductors.
- كابلات وأجهزة الياف بصرية
- مزوّد طاقة بديلة UPS
- أقراص مدمجة CDوليّنة Floppy

وطبعاً حافظت الصادرات الى أميركا الشمالية على انخفاضها نظراً لمحاربة المنتج الالكتروني الهندي هناك، وكان اجمالي قيمة هذا النوع من الصادرات 193,52 مليون دولار.

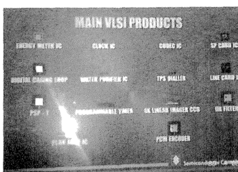
البرامج

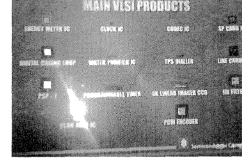
أما البرامج المعلوماتية فتكوّن أساس الصادرات المعلوماتية العامة لأنها تشكل نحو 73,94 في المئة من مجمل الصادرات

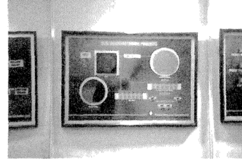


وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات الهندي مهاجان خلال مؤتمر ELITEX 2002


قراءة الشيفرات بواسطة اجهزة هندية صغيرة







معالجات وشرائح وأشباه موصلات من مؤسسة Complex Semiconductors الهندية



قارئ أقراص مدمجة موسيقية

مكونات CDRom هندي

التكنولوجية. وقد كيّفت الشركات الهندية منتجاتها البرامجية لتصل الى مستوى المنتجات المعلوماتية الاولى في العالم من حيث المقاييس والجودة، وقد تمكنت الصادرات البرامجية الهندية من منافسة البرامج من بلدان عريقة في هذا المجال بسبب تدني كلفة الانتاج وبالتالي المبيع وارتفاع مستوى النوعية.

وحالياً، من أصل 45 شركة عالمية حاصلة على شهادة SEI-CMM5 (مستوى من المعايير والمقاييس في الانتاج المعلوماتي) يوجد 27 منها في الهند أي نحو 60 في المئة. وهناك نحو 272 شركة حاصلة على شهادة ISO9000 او SEI level 2 وغيرها من الشهادات المعادلة.

وتذهب معظم منتجات هذه الشركات الى الولايات المتحدة الاميركية وكندا لثلاثة اسباب: **الاول** هو حاجة الولايات المتحدة الى هذه البرامج **وثانياً** بسبب وجود عقود مع شركات اميركية **وثالثاً** لارتباط المبرمجين الهنود ثقافياً باللغة الانكليزية.

وقد بلغت الصادرات البرامجية الى كندا والولايات المتحدة في السنة المالية 2000–2001 نحو 3,7 مليارات دولار ما شكّل نمواً عن العام الماضي وصل الى ناقص 6 في المئة، وهذا ما يدل على تشبّع واكتفاء.

وتحاول الشركات الهندية استهداف اسواق جديدة من بينها العربية والاوروبية والآسيوية، وقد ارتفع عدد البلدان التي تتلقى الصادرات البرمجية الهندية من 66 العام 1998 الى 93 العام 2001. ومن بين هذه الأسواق التالي: اميركا الشمالية، بلدان الاتحاد الاوروبي، سنغافورة، هونغ كونغ، اليابان، كوريا، الشرق الاوسط، الشرق الاقصى، اوستراليا. ومن هذه الاسواق سجّلت صادرات الهند من البرمجيات نمواً في الشرق الاوسط بنسبة 128 في المئة في السنة 2000 – 2001.

الهند والعالم

قدّرت بعض أبحاث السوق قيمة الانتاج الالكتروني العالمي Electronics لعام 2000–2001 بنحو 1376 مليار دولار، وقيمة انتاج برامج الكمبيوتر بنحو 612 ملياراً. حصة الهند من هذا الانتاج لهذين القطاعين وصلت الى 14,71 مليارا أي ما يعادل نحو 0,74 في المئة من الانتاج العالمي. أما تجارة العالم في مجال الالكترونيات وبرامج الكمبيوتر فوصلت الى نحو 1211 ملياراً حصة الهند منها تقدّر بنحو 0,58 في المئة. وقد ارتفعت نسبة انتاج الهند في الالكترونيات والبرامج من 0,53 في المئة من مجمل الانتاج العالمي بين 1996 و 1997 الى 0,74 في المئة في العامين 2000 – 2001 ما شكّل نسبة 7,3 في المئة من النمو السنوي الوسطي في السنوات الخمس الماضية. أما حصة صادرات الهند في التجارة العالمية ضمن هذين القطاعين فسجلت نمواً بنسبة سنوية تساوي نحو 26,3 في المئة في السنوات الخمس الماضية.

هذه الارقام تكوّن مؤشرات مستقبلية خطيرة، لأن الدوائر الاقتصادية التي تنظر بعين واحدة الى أوروبا وشمال اميركا على انها المصدر الأول والاخير للمنتجات التكنولوجية، لم تضع في حساباتها أكثر من ربع سكان العالم. فالشرق الاقصى لم يتحرّك خصوصاً الهند والصين اللتان لم تدخلا حلبة الالكترونيات والبرمجيات، .. بعد. ■

توقعات

كشفت دراسة اقتصادية هندية عن أنه من المتوقع أن تصل عائدات صناعة أجهزة الكمبيوتر وقطع الغيار في الهند الى نحو 63 مليار دولار بحلول العام 2010.

وأوضحت الدراسة التي أجرتها مؤسسة إرنست آند يونغ بالاشتراك مع اتحاد تكنولوجيا المعلومات الهندي MIAT أن السوق المحلية ستجني 37 مليار دولار من وراء هذه الصناعة، في حين ستصل عائدات التصدير بحلول العام 2010 إلى 25 مليار دولار.

وأكدت الدراسة أن صادرات مكونات الكمبيوتر وقطع غياره تتيح فرصة لتحقيق عائدات قيمتها خمسة مليارات دولار، في حين أن خدمات التصميم والخدمات المتعلقة بها في مجالات أجهزة التحكم التي توضع داخل الماكينات والمصانع وغيرها، وأجهزة الاتصالات، قد تناهز عائداتها نحو سبعة مليارات دولار العام 2010.

مؤتمر إنتل الدوري:
نشاط متزايد في قطاع الاتصالات

الاقتصاد والأعمال - ميونخ

تجتمع شركة إنتل مع شركائها والاعلاميين والخبراء والأكاديميين دورياً لمناقشة وتحليل آخر الاكتشافات والتقنيات والمنتجات. وتعقد هذه الاجتماعات في اليابان وتايوان والهند والصين والولايات المتحدة وروسيا والدانمارك وغيرها. وعقد آخر هذه الاجتماعات في ميونخ الألمانية تحت اسم "اجتماع انتل للتنمية" IDF Intel Development Forum بحضور شركات عالمية إلى جانب انتل مثل IBM التي ترعى كل اجتماعات IDF.

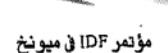
وضمت لائحة الشركات التي رعت المؤتمر إلى جانب IBM وHP وCompaq وFujitsu وSiemens وMicrosoft وBull وBea وSamsung وCMP بحضور نحو 200 إعلامي وألف مشارك.

محاور اللقاء

تستغل إنتل هذا النوع من اللقاءات لاستعراض قدراتها، والمحافظة على جاذبيتها وسط لاعبي السوق فضلاً عن إطلاق مبادرات والكشف عن تقنيات حديثة. وهذه المرة استعرضت الشركة خوادمها الشبكية ومعالجاتها ذات التركيبة الهندسية الجديدة. وتناول بعض الخبراء تركيبة العلاقة التي تجمع النجاح الإداري والاقتصادي المعتمد على المعطيات التكنولوجية الجيدة.

والتزام إنتل بقطاع الاتصالات واضح، إلاّ أنّ الشركات عموماً لا تعلم أنّ المساهمة في قطاع الاتصالات لا تقتصر على الشبكات السلكية واللاسلكية. فإنتل مثلاً تساهم في صناعة شرائح أجهزة الاتصالات على تنوّعها، وهي تعدّ ثالث أكبر مزوّد لشرائح الاتصالات في العالم. وهذه المشاركة تأتي فضلاً عن 500 مليون دولار رصدتها انتل ليتم استثمارها في الشركات التي تدعم برامج ومبادرات تهم الشركة مثل بروتوكول الاتصال عبر الإنترنت VoIP أو في مجال الاتصالات اللاسلكية.

أمّا في مجال الخوادم فتحدّث بعض الخبراء عن تقنية 64 bit، حيث تعتبر مصادر انتل أنه على الرغم من عدم قدم التقنية وعدم انتشارها بسبب التكاليف وتعدد الخيارات، فإنّ انتشار هذا التقنية سيحدث بسبب توفّر البيئة التقنية المناسبة لها تدريجياً.

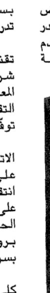


مؤتمر IDF في ميونخ

ويضيف الخبراء أنه على الرغم من أنّ تقنية الـ64bit لن تنتشر عالمياً فجأة، إلاّ أنّ شركات من النوع الذي يتعامل مع قواعد المعلومات الكبرى ستضطر للّجوء إلى هذه التقنية لأنها ستسهّل أعمالها. وثانياً لأنها توفّر تعاملاً أوسع مع الذاكرة Memory.

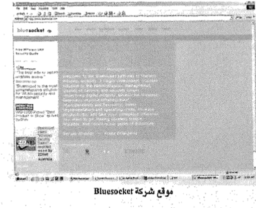
وتابع بعض المتحدثين تناول قطاع الاتصالات واستثمار انتل فيها، فركزوا على جانب تقنية VoIP، وشرحوا أهمية انتقال شركات الاتصالات مثلاً من الاعتماد على المقاسم الهاتفية إلى تبني سياسة نظام الحزم الرقمية Digital packets عبر اتصالات بروتوكول الإنترنت الذي يتنامى دوره بسرعة.

وهذه الأمور تدلّ بوضوح على اندماج كلي لـ إنتل في سوق الاتصالات العالمي إن عبر الشرائح التي تركب في أجهزة الاتصالات الخاصة بمشغلي الاتصالات، أو عبر الشرائح التي تركب في الهواتف النقّالة وكمبيوترات الجيب اللاسلكية. ■



شرائح انتل في عالم الاتصالات

Bluesocket تطلق منتجات جديدة


موقع شركة Bluesocket

قامت Bluesocket، المتخصصة بشبكات المؤسسات، بتقديم منتجات جديدة تتركز في الشبكات المحلية اللاسلكية. وقد استطاعت ضمن هذه المنتجات أن تؤمن WG2000 اللاسلكي لبوابات الشركات. ويؤمن هذا النظام سهولة في التعامل مع الازدحام الشبكي وهو أسرع من المنتجات المماثلة. كما ويستطيع تأمين تشفير المعلومات بأداء سريع يصل إلى 150Mbps. ويأتي هذا النظام مجهزاً بأدوات تشفيرية. وتتوقع Gartner، المتخصصة بالأبحاث في سوق الشبكات المحلية اللاسلكية عالمياً، أن تصل قيمة السوق إلى 3,4 مليارات دولار العام 2005. وتضيف أن تبنّي المؤسسات المتواصل لأنظمة الشبكات اللاسلكية المتطورة مثل نظام 802.11b للشبكات المحلية اللاسلكية و802.11a technology سيؤمن إدارة أفضل وأمناً موثوقاً في بنية الشبكات.

وقال **هجالمر وسترول**، مدير إدارة هايلاين شريكة Bluesocket: "إن منتجات Bluesocket تخوّلنا إعطاء زبائننا تشكيلة من أمن الشبكات المحلية اللاسلكية والحلول الإدارية".

تجدر الإشارة الى أن Bluesocket هي مصنعة حلول وأمن إدارة الشبكات المحلية اللاسلكية عالمياً، وعائلة منتجاتها تستطيع تخفيض تكاليف امتلاك الشبكات المحلية اللاسلكية فيما ترفع فائدة استخدامها. فهي تؤمن لشركات مثل KPMG Consulting وBest Western Hotels و Microsoft، وجامعتي تكساس وكاليفورنيا أنظمة بسيطة وشاملة لتؤمن وتدير وتستفيد من الشبكات المحلية اللاسلكية.

افتتاح مدينة تكنولوجيا المعلومات في اليمن

افتتح الرئيس اليمني **علي عبد الله صالح** مدينة تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات في اليمن مؤخراً في خطوة تعبّر عن رغبة القيادة اليمنية في إجراء تطويرات معلوماتية. ويتكوّن المشروع من البوابة اليمنية للإنترنت وشبكة تراسل المعطيات ونادي الإنترنت والمكتبة الإلكترونية ومركز تطوير وصناعة البرمجيات ومركز تنمية المبدعين والذي أنشئ ليتمكّن المبدعون وأصحاب الأفكار التجديدية من إنجاز مشاريعهم بطريقة جيدة وتوفير كل وسائل النجاح لمشاريعهم المرتبطة بمجال تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات.

وتشتمل مدينة التكنولوجيا والاتصالات والمعلومات على المعهد العام للاتصالات والإدارة العامة للإنترنت وخدمة الأنظمة الصوتية وخدمة البريد الإلكتروني.

وأعطى الرئيس اليمني توجيهات لتخفيض رسوم الاشتراك والمكالمات على الاتصالات الريفية، وتخفيض رسوم المكالمات إلى النصف خلال أيام الإجازات والعطل وكذلك تخفيض قيمة اتفاقية الهاتف الثابت مشيداً بما تحقّق في مجال الاتصالات في بلاده.

وبلغت التكلفة الإجمالية للمرحلة الأولى من مشروع مدينة تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات 2,5 مليار ريال، فيما ستكلف المرحلة الثانية من المشروع 1,6 مليار ريال.

الكمبيوتر المحمول في مصر

قدّر خبراء مصريون حجم سوق أجهزة الكمبيوتر المحمولة Laptop في مصر العام الماضي بنحو 90 مليون جنيه (نحو 19,5 مليون دولار)، وتمّ بيع نحو 7 آلاف جهاز تراوحت قيمة الواحد بين 10 و20 ألف جنيه (بين 2160 و4320 دولاراً).

وقال **مدحت العربي**، مدير عام قسم الأجهزة المكتبية والكمبيوتر في شركة "العربي" المصرية، أن توشيبا استحوذت على نسبة 21 في المئة من حجم سوق الكمبيوترات المحمولة في مصر العام الماضي، وهناك خطط تسويقية تقدمت بها الشركة حالياً لزيادة مبيعات الشركة من هذا النوع من الأجهزة، متوقعاً نمو حجم السوق خلال السنوات المقبلة في ظل اعتماد الشركات على إدخال أحدث أنواع الكمبيوترات لموظفيها. وأشار إلى أن الكمبيوترات المحمولة ستدخل في منافسة خلال الفترة المقبلة مع العادية، لا سيما أن الشركات بدأت تزوّد موظفيها بالكمبيوترات المحمولة للحصول على جهد أكبر من الموظف، حيث يمكنه العمل لساعات أكبر، خصوصاً أنه سيقوم بحمل الكمبيوتر إلى منزله، وبالتالي يمكنه أن يفيد الشركة أثناء الإجازة أو العطلات في حال حدوث أي مشكلة، إضافةً إلى أنها تجعل الموظف على اتصال دائم بمؤسسته في أي وقت ومن أي مكان.

وأكّد **العربي** أن توشيبا تخطط لأن يكون لكل موظف مصري كمبيوتر محمول. ولتحقيق هذا الهدف تحملت رفع مدة الضمان على هذا النوع من الكمبيوترات من عام إلى ثلاثة أعوام مع إقامة مركز صيانة متخصص في القاهرة.

يُذكر أن ضعف الإقبال على هذا النوع من الكمبيوترات يرجع إلى الارتفاع الشديد في أسعاره عند مقارنته بالأجهزة الأخرى، بالإضافة إلى أن نوعية الأشخاص التي تُقبل على هذا النوع محدودة للغاية، وتقتصر فقط على العاملين في مجال تقنية المعلومات إلى جانب أعداد أخرى من أساتذة الجامعات والصحافيين.

وتؤكّد جهات متابعة أنه لو تمّ تخفيض أسعار هذه الأجهزة يمكن أن تنتشر بشكل سريع، في ظل التقدم الذي حققته مصر في مجال تقنية المعلومات والاتصالات خلال الفترة الماضية وإتاحة الإنترنت "المنخفضة التكلفة".

وتضيف أن العنصر الثاني الذي يحد من انتشار الكمبيوترات المحمولة في مصر هو التخوف من عدم وجود مراكز الصيانة المتخصصة والقلق من ارتفاع أسعار قطع الغيار.

SBM تفوز بجائزة



الامير عبد المجيد بن عبد العزيز يسلم الجائزة الى حاتم الجفالي

تقديراً لدور شركة SBM في النجاح الذي حققه معرض كومدكس جدّه 2002، قدّم امير منطقة مكة المكرمة **عبد المجيد بن عبد العزيز** الى **حاتم الجفالي** عضو مجلس ادارة مجموعة الجفالي جائزة، تقديرا للطريقة التي ادارت فيها الشركة السعودية للحاسبات الالكترونية SBM عملية تسجيل زوار معرض كومدكس 2002.

وبصفتها الراعي الرسمي لعملية تسجيل زوار معرض كومدكس 2002 قامت SBM وشريكتها في تطوير البرمجيات ، ميديا ماترز ، بتدريب مجموعة من طلاب كلية هندسة الكمبيوتر في جامعة الملك عبد العزيز في جدّه من اجل استخدام برنامج التسجيل.

تعاون بين ألكاتيل ووزارة الاتصالات المصرية

قامت وزارة الاتصالات والمعلومات في مصر والشركة المصرية للاتصالات وشركة ألكاتيل بتوقيع اتفاقيتين للسنوات الخمس المقبلة ترمي إلى التعجيل في تطوير البنية التحتية في الاتصالات والمعلومات من خلال التكنولوجيا المتقدمة القادرة على توفير خدمة الاتصالات والطلب النامي على خدمات القيمة المضافة.

الإتفاقية الأولى وقّعت بين ألكاتيل ووزارة الاتصالات والمعلومات من أجل التعاون لتطوير وتحديث تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات في مصر خلال السنوات الخمس المقبلة، وتخطط ألكاتيل لزيادة استثماراتها في مصر بما يزيد على 120 مليون يورو عبر التوسع في أنشطتها المحلية، وتأتي تفاصيل المشروع على الشكل التالي:

1 – تقوم ألكاتيل بتكثيف أنشطتها في مجال التدريب محلياً عبر مركز إقليمي للتدريب يتكامل تماماً مع جامعة ألكاتيل العالمية. ويعتبر هذا المركز بمثابة محور ارتكاز إقليمي للتطوير المهني والبحث والمعلومات، كما سيعمل بالتعاون مع المعهد القومي للاتصالات في مصر، ومن شأنه أن يساهم بمزيد من التطوير في برامج التدريب بالجامعات المصرية. ومن المتوقع تدريب نحو 4000 شخص (أكثر من نصفهم من غير المصريين) على مدى الخمس سنوات المقبلة.

2 – تقوم ألكاتيل أيضاً بتطوير وتنمية مركز الخدمة العالمي ومقره القاهرة، من خلال توفير حلول لأسواق الاتصالات المحمولة والثابتة. ويقوم مركز الخدمة العالمي أيضاً بالتركيز على البرمجيات المتطورة لتطبيقات الاتصالات الحديثة عن طريق الخبراء المحليين، ومن ثم تساهم ألكاتيل في تطوير الخبرة في مجال الاتصالات في مصر.

3 – تقوم ألكاتيل بإنشاء قاعدة إقليمية للمشروعات للوفاء باحتياجات أفريقيا والشرق الأوسط ودول حوض البحر المتوسط. فمن خلال الخبرات المحلية المكتسبة عبر سنوات من التعاون بينها وبين الشركة المصرية للاتصالات وغيرها من العملاء المصريين، تخطط ألكاتيل لتقديم حلول للاتصالات يتم من خلالها دمج الأجهزة المحلية مع الأجهزة الأجنبية.

4 – سيتم إعداد أحدث وسائل التقنية الحديثة لخدمة حلول ألكاتيل لمحمول الجيل الثالث في سبيل تطوير كفاءة قوية للمحمول في مصر.

نسما انترنت: خدمة جديدة

في خطوة هي الأولى من نوعها في المنطقة، تستعد شركة "نسما إنترنت" السعودية لإطلاق متصفح شبكة الإنترنت الخاص بها والمبني على تقنيات مايكروسوفت. وتسمح هذه الخدمة الجديدة والتي تقدمها نسما مجاناً، ويمكن التعامل معها في اللغة العربية، الى جانب اللغة الإنكليزية، بالإبقاء على اتصال دائم مع مشتركيها، لاطلاعهم على آخر العروض، أو المستجدات، إضافة إلى الإطلاع على وضع حساب العميل، وامكانية تجديد اشتراكه عبر الإنترنت، والإتصال بالدعم الفني. كما أصبح بإمكان مشتركي نسما قراءة بريدهم الإلكتروني عبر الإنترنت أينما تواجدوا في العالم، إضافة الى امكانية ارسال الرسائل القصيرة للهواتف الجوالة.

مقاصة إلكترونية في البنك المركزي المصري

قال محافظ البنك المركزي المصري لدى افتتاح غرفة المقاصة الإلكترونية التابعة للبنك المركزي أن سرعة تحصيل الشيكات بين البنوك ستساعد على تنشيط الاقتصاد عموماً وتعجيل دوران النقود وتدفقها بين الدائنين والمدينين بما يؤدي إلى زيادة السيولة لدى البنوك وازدهار حركة التجارة في البلاد.

واعتبر **أبو العيون** أن غرفة المقاصة الإلكترونية هي خطوة على الطريق نحو تحديث البنك المركزي بما يخدم الجهاز المصرفي من جهة، وجمهور المتعاملين مع البنوك من خلال الشيكات من جهة أخرى.

وأعلن عن الاستمرار في تنفيذ مراحل برنامج تطوير نظم المدفوعات وغرف المقاصة، وذلك بنشر غرفة المقاصة الإلكترونية في الإسكندرية وبورسعيد، ثم في أماكن الفروع الجديدة التي سينشئها البنك المركزي في طنطا وأسيوط.

وقال أنه مع إدخال التعديلات التشريعية والانتهاء من مشروع ربط فروع البنوك بشبكات ناقلة للمعلومات، سيتم الوصول إلى مرحلة تسوية الشيكات فورياً بين البنوك. وأوضح أن عملية المقاصة تمثل جزءاً حيوياً من نظم الدفع، حيث يجري من خلالها تبادل أوراق المال ذات القيمة الخاصة في البنوك.

وأشار إلى أن البنك المركزي تولى إنشاء غرفة المقاصة وإدارتها والإشراف على أعمالها لتسهيل تبادل تلك الأوراق بين البنوك الأعضاء في الغرف، وأن البنك يتولى إجراء التسويات لنتائج عمليات المقاصة من خلال الحسابات الجارية للبنوك المفتوحة لديه.

Philips

تقدم جهاز عرض جديد



جهاز Philips الجديد PXG20

طرحت شركة Philips جهاز عرض جديداً تحت اسم PXG20، يتميز بصورة عالية النقاء حتى في المجالات البعيدة وبسهولة في التحكم. وتجعل كل هذه الخيارات من PXG20 جهاز عرض متوافق مع الاجتماعات على أنواعها، سواء كانت محاضرة في مركز صغير مقفل أو مركز عرض ضمن المؤتمرات.

IBM

جهاز خادم جديد

أعلنت IBM الشرق الأوسط عن طرح جهاز IBM eSERVERi890. يتميز هذا الجهاز بإمكاناته التي تجعله سهل التركيب والتشغيل، وبالسرعة التي تصل إلى 1.3GHZ. بالإضافة إلى ذلك تقدم IBM من خلال جهازها الجديد Enterprise Identity Mapping EIM، الذي يقوم بتتبع هويات المستخدم المتعددة عبر الشبكة والتعرف عليها ليتيح للمبرمج كتابة تطبيقات أسهل ويغني المستخدم عن إدخال كلمة السر للتحقق من هويته كلما أراد دخول أجهزة الخادم المرتبطة بالشبكة.



شرائح في مختبرات IBM

... وتدعم برمجيات قواعد البيانات

أعلنت IBM في ندوة خاصة بمستخدمي قواعد بيانات Informix التي عقدتها مؤخراً في القاهرة، أنها ستواصل دعم مجموعة برمجيات أنظمة إدارة قواعد البيانات Database Management System (DBMS)، وتطويرها. وكانت IBM قد أعلنت في تشرين الأول/أكتوبر 2001 عن برنامج IDS لقواعد البيانات لتؤكد التزامها بتحسين منتجات Informix. وعلّق مدير المبيعات والخدمات التقنية في IBM لإدارة البيانات، لمناطق أوروبا الوسطى وأفريقيا، **مايكل كيرشتايجر** قائلاً: "تمتلك IBM أسباباً عملية واضحة تلزمها بالمحافظة على قاعدة عملاء Informix ومواصلة تطوير منتجاتها. ويأتي الإصدار الجديد من IDS ليؤكد التزام IBM بهذا الصدد."

Aregon

تتملك Aspidex Technologies



حازم ملحس، الرئيس التنفيذي لشركة Aregon

أعلنت شركة Aregon، الرائدة في توفير حلول الأعمال الإلكترونية المتخصصة، عن تملك شركة Aspidex Technologies التي تتخذ من دبي مقراً لها وتقدم الحلول الإلكترونية المتطورة للمصارف. وصرّح الرئيس التنفيذي لشركة Aregon، **حازم ملحس**: "تملّك شركة Aspidex يعكس التزامنا بالقطاع المالي في المنطقة ويدعم مجموعة حلولنا المبتكرة للقطاع المصرفي." يذكر أن Aregon ستكتسب، بموجب عملية التملك هذه، حق التوزيع الحصري وعلاقة التعاون مع Corillian) (International، المورد العالمي للبرامج الخاصة بالأعمال الإلكترونية.

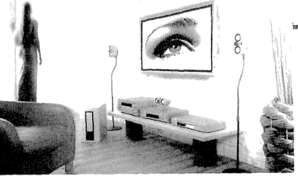
ويسترن ديجيتال وتيك داتا

أعلنت ويسترن ديجيتال مؤخراً، بأنّ اتّفاقيّة التوزيع المبرمة مع تيك داتا لمنطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا والتي وقّعت العام الماضي، حققت النتائج الإيجابيّة المرجوة على المستوى الإقليمي، حيث حقّقت تيك داتا معدّل نمو وصل إلى ثلاثة أضعاف في التعاملات مع ويسترن ديجيتال في الشّرق الأوسط. وقد حلت تيك داتا الشّرق الأوسط في المركز الثاني لمنطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا في مبيعات منتجات ويسترن ديجيتال.

وقال مدير المبيعات الإقليميّ للشّرق الأوسط، أفريقيا وجنوب شرق آسيا في ويسترن ديجيتال **رؤوف بيج**: "يعتمد نمونا على عامل أساسي يتمثل بستراتيجيّة توزيع ناجحة مع شريك توزيع قوي مثل تيك داتا".

وفي وقت سابق من هذا العام، حققت ويسترن ديجيتال نسبة 35 في المئة من نصيب السّوق الإقليميّة للأقراص الصلبة ونمواً بمقدار 15 في المئة من المبيعات في العام 2001 في منطقة الشّرق الأوسط. وتابع بيج

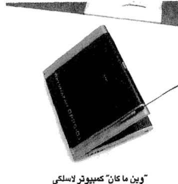
قائلاً: "من أهم الميّزات التي نتمتّع بها في العلاقة مع تيك داتا هي المقدرة على إيصال ويسترن ديجيتال إلى كلّ بلد في المنطقة وذلك خلال عمليات توزيع عالية الكفاءة.



شاشة بلازما SONY

Bond Comm.

تطلق جهازاً بمزايا GPRS



"وين ما كان" كمبيوتر لاسلكي

أطلقت شركة Bond Communications المتخصصة في تكنولوجيا الاتصالات أول كمبيوتر لاسلكي محمول يعمل بتقنية GPRS، وأطلق عليه اسم "وين ما كان". وقال **نقولا مبيض**، كبير المسؤولين التنفيذيين في الشركة: "إن اختيارنا اسماً عربياً للجهاز تأكيد على هوية الجهاز العربية، كما أننا من خلال خبرتنا والأجواء التي نعمل فيها لمسنا مدى التأثير الذي تحدثه التقنية في أمكنة العمل. وتوقع **مبيض** أن يحرز الجهاز اهتماماً كبيراً لدى العديد من القطاعات التجارية والمهنية والخدماتية كالمستشفيات والوزارات والإدارات الحكومية والمصارف إضافة إلى الأفراد الذين تقتضي ظروف عملهم السفر باستمرار".

SONY الخليج

تطرح كمبيوتر وشاشة



جهاز SONY الجديد

أطلقت مؤسسة SONY الخليج جهاز VAIO(PCG-GRX1P) الذي يجمع مزايا الكمبيوتر الشخصي والكمبيوتر المحمول في آن واحد. فهو يتميز بالقوة والسرعة والتوفير من جهة وبالتصميم الأنيق الذي يجعله أقل أجهزة SONY المحمولة سماكة من جهة أخرى. يتميز هذا الجهاز بدرجة عالية من الكفاءة أثناء الاستخدام بفضل تقنية التبريد المضاعفة كما ويحتوي على كومبو درايف CD-RW/DVD الذي يستوعب بطارية إضافية وفتحة "MagicGate Memory Stick" التي تسهل عملية تخزين الملفات. وأضافت مصادر SONY أن بإمكان زبائن المنطقة شراء نظام التلفزة الجديد الذي يتمتع بشاشة 32 إنشاً، وصوت ستيريو متقدم.

Nokia

تطلق الهاتف 3410



هاتف نوكيا 3410

أطلقت Nokia هاتفها الجديد 3410 الذي يتضمن إمكانية تحميل برامج تطبيقية جديدة. يختلف هذا الهاتف عن ما سبقه من هواتف Nokia المميزة، بتقديمه مجموعة خيارات من واقي الشاشة ذي الرسوم المتحركة ثلاثية الأبعاد 3D ويتضمن خمسة ألعاب مدمجة: Impact, Bantumi, Snake II, Bumper, Space link5، بالإضافة إلى لعبة جديدة بتقنية JAVA. وقال **إدي معلوف**، مدير التسويق في Nokia الشرق الأوسط: "بإطلاق Nokia 3410 نكون قد أدخلنا تقنية JAVA المتطورة التي تستخدم في الهواتف الموجهة لقطاع الأعمال والهواتف الشعبية". ويمكن لمستخدمي Nokia 3410 تحميل تطبيقات جديدة مثل الألعاب والصور الافتراضية عبر متصفح WAP للهاتف.

يذكر ان الهاتف الجديد يتمتع بعمر بطارية يصل إلى 260 ساعة انتظار و ساعتين و 40 دقيقة زمن تحدث وذاكرة تتحمل 200 رقم.

LG

تطرح جهاز mp3 جديداً



جهاز mp3 من LG

طرحت LG Electronics أجهزة mp3 جديدة لتشغيل الموسيقى الرقمية وهي امتداد لمجموعة "Soul" الشهيرة. وتعد هذه الأجهزة الخيار المثالي لعشاق الموسيقى الذين يريدون الاستمتاع بجودة صوتية تضاهي جودة الأقراص المدمجة. ويتمتع هذان الطرازان بالتصميم الأنيق وصغر الحجم ومن خلال برنامج mp3 explorer الذي يأتي في حزمة الجهاز. ويستطيع المستخدم تحميل ملفات الموسيقى بصورة قانونية من الإنترنت ونقلها للجهاز. ■



كاديلاك تُطلق طرازاً جديداً





كاديلاك SRX الجديدة

أزاحت شركة كاديلاك الستار عن طراز يمثل التحوّل الأخير في المفهوم التصميمي لسيارات الشركة. وسيكون "اس آر اكس" أحد طرازات كاديلاك الخمسة الجديدة التي ستُنتج خلال الأشهر الـ 18 المقبلة، بكلفة إجمالية قدرها 4 مليارات دولار، على أن تُطرح هذه التشكيلة الجديدة في الأسواق خلال العام 2003. وقال مدير التسويق الإقليمي لـ كاديلاك في الشرق الأوسط **فادي غصن:** "يرتكز هذا الطراز على السيارة النموذجية فيزون 2001، وستسمح لنا "اس آر اكس" بتعزيز تشكيلة سياراتنا وجذب زبائن جدداً". وتجمع السيارة الجديدة بين مزايا سيارة كاديلاك "سيدان" الكاملة الحجم في فئة المدخل وبين طرازات الشركة ذات المهام المتعددة.

جاكوار اكس الجديدة



أضافت جاكوار على طراز X-TYPE موديلين جديدين هما V6 و SE. والطراز الجديد مزوّد بمحرك AJ-V6 بـ 24 صباباً. وتعكس جاكوار X-TYPE قيم التصميم لدى جاكوار لناحية الفخامة والمساحة اضافة الى نظام أمان متطوّر. وقد تمّ استثمار نحو 300 مليون جنيه استرليني لاطلاق الموديلين الجديدين.

BMW الجديدة في السعودية

أطلقت مجموعة BMW الشرق الأوسط وشركة محمد يوسف ناغي موتورز، الموزّع الحصري للمجموعة في السعودية، BMW الجديدة من الفئة السابعة في الأسواق السعودية. وتجمع السيارة الجديدة الرفاهية والجمال إلى جانب التفوق في الأداء الديناميكي والكفاءة الميكانيكية. وقد جهّزت بمحرك ثماني أسطوانات سعة 4،4 ليترات بقوة 333 حصاناً، تصل معه الفترة الدورية العادية لتغيير زيت المحرك الى 40 ألف كلم. كما زوّدت بناقل سرعة أوتوماتيكي يتألف من ست سرعات، ما يمكنها الإنطلاق من سرعة صفر إلى مئة كلم بـ 3،6 ثوان.

كذلك تتميّز BMW الفئة السابعة بميزة iDrive وهي ميزة تتقاطع بين القيادة البشرية والقيادة الآلية وتمثل رمزاً للقيادة المريحة والبسيطة. كما أنّ جميع الوظائف المتعلقة بالقيادة تتركز حول المقود، في حين تتوفّر جميع وظائف الرفاهية الأخرى كالراديو والمكيّف... على اللوحة الأمامية، وتشغل بواسطة مفاتيح أزرار تقليدية. ويقوم جهاز التحكّم في iDrive بتشغيل وسائل الإتصال كالهاتف والبريد الإلكتروني والملاحة.

وقد أشار المدير التنفيذي في شركة محمد يوسف ناغي موتورز **ماريوس كروج** أنّ BMW الجديدة أكثر من مجرد ثورة بل هي قفزة نوعية.

جنرال موتورز تنشئ مركزاً جديداً

تُخطط شركة جنرال موتورز لبناء مركز جديد لتوزيع قطع الغيار في الشرق الأوسط، وذلك في سياق التزامها المستمر بتحسين خدمات الزبائن. وجاء هذا الإعلان على لسان **مورين كيمبسون دراكس** التي عُينت مؤخراً رئيسة لجنرال موتورز في أميركا اللاتينية وأفريقيا والشرق الأوسط ونائبة لرئيس المجموعة. وقالت **كيمبسون دراكس** أنّ "الشركة تستعرض حالياً الخيارات الممكنة ومقدمي الخدمات لموقع مركز التوزيع الجديد، ونتوقّع تدشينه في العام 2003". وكانت **كيمبسون دراكس** قد قامت بزيارة استطلاعية إلى دبي حيث التقت رئيس دائرة الطيران المدني في دبي ورئيس طيران الإمارات الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم**. وقالت أنّ "الوكلاء ينجزون المرحلة الأخيرة من برنامج استثماري قيمته 200 مليون دولار لتطوير منشآتهم وبناء منشآت جديدة"، مؤكدة أنّ "جنرال موتورز ستطرح 10 سيارات جديدة في المنطقة خلال الأشهر الـ 18 المقبلة".



الشيخ احمد بن سعيد آل مكتوم مصافحاً مورين كيمبسون دراكس

شفروليه تعزز عائلتها


لومينا اس الجديدة

عززت شركة شفروليه عائلة سيارات لومينا عبر طرحها طراز لومينا اس في الأسواق بهدف جذب الشباب. وتتمتّع السيارة الجديدة بمقصورة رياضية إضافة إلى شكل خارجي رياضي ومزوّدة بمحرك V6 بقوة 215 حصاناً. واعتبر مدير التسويق الإقليمي لـ شفروليه **جيري غرونيويغن** أنّ "لومينا اس ظهرت في السوق العام الماضي كنسخة محدودة وبيعت كافة السيارات بسرعة، لذلك قررنا طرحها بشكل دائم ضمن تشكيلة سياراتنا"، وقد باتت لومينا السيارة الأكثر مبيعاً لدى جنرال موتورز في العام الماضي بعد بيع أكثر من 11500 سيارة.

وكشفت شركة جنرال موتورز أنها ستقوم بتصدير سيارات شفروليه لومينا، التي تُصنّع في أوستراليا، إلى الولايات المتحدة الأميركية. وستقوم جنرال موتورز في أميركا الشمالية باستيراد طراز لومينا اس كوبيه، وستجهّز السيارة بمحرك V8 الذي يوفّر قوة 325 حصاناً، وهو يُعتبر نسخة معدلة من المحرك المتوفّر في سيارة كورفيت.

على صعيد آخر، تتوقع أوساط شفروليه أن تحتل مبيعات سيارة كابريس رويال الطليعة في مجال السيارات الفخمة.

الجيل الجديد من شاحنات "فولفو"

أطلقت شركة الزاهد للتراكتورات، الوكيل الحصري لسيارات وشاحنات فولفو في السعودية، الجيل الجديد من شاحنات فولفو FH و FM بعد تحسينات شملت معدل السلامة ومعدل استهلاك الوقود والهيكل الجديد. وقال مدير عام قسم السيارات والشاحنات في شركة الزاهد **سمير الشبيلي**: "أصبحت مجموعة شاحنات فولفو FH وسيلة النقل الرائدة في السعودية، فيما أصبحت شاحنة FM بعد التعديلات أكثر سهولة في الصيانة وبمستوى انتاجية اعلى".

من جهته، أوضح مدير المنطقة لأسواق الشرق الأوسط بالادارة الدولية في شركة فولفو للشاحنات **لينارت تيربيك** "أنّ مشروع انتاج الجيل الجديد من هاتين الشاحنتين بدأ العام 1997، وشارك فيه نحو 1200 مهندس وفني باستثمار بلغ 600 مليون يورو".

النابودة تطلق فولسفاغن بولو الجديدة



أطلقت شركة النابودة للسيارات سيارة فولسفاغن بولو الجديدة في دبي والإمارات الشمالية. وتمّ الإطلاق في حفل موسيقي ضخم جمع أكثر من ألف شخص من عشاق فولسفاغن. وقال كبير التنفيذيين في شركة النابودة للسيارات **راجا رام**: "نظراً لشعبية فولسفاغن في منطقة الشرق الأوسط، فإننا متفائلون للغاية بتحقيق مبيعات جديدة خلال الأسابيع المقبلة". ويأتي طراز بولو الجديد في 15 لوناً، وهو مزوّد بمجموعة مواصفات للأمان منها نظام الوسائد الهوائية المطور حديثاً، والمقود الذي يعمل على الكهرباء والقوة المائية ونظام الفرامل المانع للانزلاق ABS ذو القنوات الأربع.

ريكستون الجديدة في السعودية



أطلقت شركة الزاهد للتراكتورات ممثلة بمديرها العام لقسم الشاحنات والسيارات **سمير شبيلي** سيارة ريكستون الجديدة كلياً ضمن فئة SUV التي تنتجها شركة سانغ يونغ.

وتتميّز ريكستون الجديدة بأنها سيارة رياضية رباعية الدفع وبمحرك صُمم بترخيص من مرسيدس بنز. وقال مدير تسويق سانغ يونغ لدى شركة الزاهد للتراكتورات **هيثم زاهد**: "ان اداء ريكستون القوي وما تتميّز به من وسائل راحة، الى جانب قدراتها الحركية الاستثنائية يجعل مالكيها ضمن فئة خاصة بهم داخل منظومة السيارات الرياضية ذات الدفع الرباعي".



لاند روفر وتعاون جديد في لبنان

وقّعت شركة Mana Automotive sal، وهي عضو في مجموعة توتل، عقد توزيع حصري لبيع سيارات لاند روفر في لبنان. وفي هذا الاطار، قال رئيس مجلس ادارة شركة Mana **نديم توتل**: "نحن على ثقة أنّ لاند روفر تحظى بفرص كبيرة للنمو في مجال توزيع السيارات في لبنان وننوي الافادة من سمعتنا ومن خبرتنا لاعادة بناء صورة هذه الماركة".

وقد تمّ اعلان التعاون الجديد خلال مؤتمر صحفي عقد في صالة عرض لاند روفر التي افتتحت مؤخراً في منطقة فردان في بيروت.

"الذييب لتأجير السيارات": تجديد الأسطول استعداداً للصيف

إستعداداً لفصل الصيف الحالي قامت "شركة الذييب لتأجير السيارات" بتدعيم وتجديد أسطولها من السيارات الفاخرة، من سيارات كاديلاك اسكاليد، إنفينيتي، مرسيدس فئة إي الجديدة، لكزس، جي ام سي، إضافة الى الأوتوبيسات الفاخرة ماركة روزا من ميتسوبيشي.

ويصل حجم أسطول "شركة ذييب لتأجير السيارات" إلى نحو 2700 سيارة، من طرازات العام 2001، 2002 و 2003. وتتوزّع فروعها على مناطق المملكة الرئيسية من خلال 18 فرعاً، إضافة إلى تواجدها في مطار الملك عبدالعزيز الدولي في مدينة جدّه، ومطار الملك فهد الدولي في الدمام.

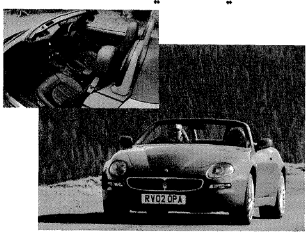
كما قامت الشركة في الفترة الأخيرة بافتتاح قسم خاص في بيع السيارات المستعملة، في مركزها الرئيسي في مدينة الرياض، على مساحة 1200 م2.

محمد الذييب

مدير عام الشركة **محمد الذييب** قال أنّ العام 2002 تميّز باشتداد المنافسة بسبب فتح مكاتب جديدة، وزيادة عدد الشركات وانتشارها ليصل عدد فروعها الى نحو 1200 فرع في مدن الرياض، جدّه والدمام.

وأشار **الذييب** الى تميّز خدمات "شركة الذييب لتأجير السيارات" المقدمة على مدار 24 ساعة، ونظافة وحداثة اسطولها وتنوّع طرازات سياراتها. كما تقدّم الشركة خدمة امكانية السفر بالسيارات المستأجرة إلى خارج المملكة للموظفين والمقيمين، وبطاقة عضوية لفئة خاصة من العملاء، تسمح لهم الحصول على خدمات مميّزة.

مازيراتي 4200 في السوق السعودية:



أطلق وكيل سيارات فيراري ومازيراتي في السوق السعودية، "شركة فاست أوتوتكنيك" سيارة مازيراتي 4200 الجديدة، بطرازي كوب وسبايدر اللذين يمثلان امتداداً وتجديداً لعراقة الصناعة الإيطالية المتميّزة بالإبداع والفخامة.

زوّد الطرازان بمحرك جديد من 8 أسطوانات بشكل V، بسعة 4200 سم3، حوض المحرك ورؤوسه الاسطوانية صنعت من سبائك الألمنيوم، بينما العمود المرفقي من الفولاذ. تبلغ قوة المحرك 390 حصاناً خلال 7000 د.د، ويصل تسارعه من صفر إلى 100 كم/ ساعة خلال 4,8 ثوان فقط. ويصل عزم الدوران الى 451 نيوتن/ متر عند 4000 د.د.، وتبلغ السرعة القصوى 283 كم/ ساعة.

علبة التروس من 6 سرعات تعمل باتحاد مع المحور الخلفي وتفاضلات التفويت الإنزلاقي المحدود وصولاً الى توزيع أوزان أفضل بين المحورين وأداء وثبات وسحب أكبر للسيارة.

كما جهّز الطرازان بنظام كامبيوكورسا الإختياري الخاص من فيراري بتغيير الترس، ويقع بين كل من وحدة التحكّم في المحرك ووحدة التحكم في السحب لمرونة أكثر للسائق. ويتضمن 4 خيارات، يدوي، رياضي، آلي، ومنخفض، ليتناسب والسير على مختلف أنواع الطرق، وفي مختلف الظروف المناخية.

نظام التعليق يتميّز بتقنية سكاي هوك (نظام اختياري) التي تمكن من ثبات واستقرار أكثر للسيارة. ويقوم هذا النظام بفحص كل عجلة على حدة وصولاً لأداء أفضل وتحكّم أقوى للسيارة.

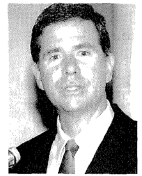
الأمان والسلامة روعيا في تصميم الطرازين الجديدين. فنظام المكابح متطوّر، وتصميم الشاسيه المؤلف من فولاذ أحادي وشاسيه انبوبي ثانوي في كل من الطرازين، يوفّر أكثر ظروف الأمان والسلامة. كما زوّد الطرازين بالوسائد الهوائية، إلى جانب ميزة إيقاف امداد الوقود في حال حدوث تصادم.

المقصورة الداخلية جهزت بشكل فاخر وأنيق وعملي، يليق باسم مازيراتي العريق، وقد لوحظ استعمال الجلد الفاخر الطبيعي في كافة التجهيزات الداخلية. ويتوفّر في الطرازين نظام ملاحي متكامل مع ميزتين اختياريتين، وهما نظام الهاتف ونظام GPS.

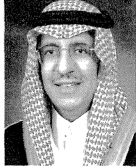
الجميح للسيارات موزّعاً حصرياً لـ "كاديلاك" و "هامر"

اختارت شركة جنرال موتورز شركة الجميح للسيارات موزّعاً حصرياً لماركات كاديلاك و هامر في السعودية. وقد أعلن المدير الاقليمي لجنرال موتورز في الشرق الأوسط **بول جونسون** أنّ "جنرال موتورز استكملت برنامج الاستثمار الخاص بسيارات كاديلاك والبالغ 4 مليارات دولار. ولكي نتمكن من تقديم أعلى مستوى من الجودة في خدمة العملاء، قررنا اعادة هيكلة شبكة التوزيع، واستبدالها بشبكة توزيع حصرية جديدة".

بدوره شرح نائب رئيس مجلس المديرين والعضو المنتدب لشركة الجميح للسيارات الشيخ **ابراهيم محمد عبد العزيز الجميح** خطط الشركة الرامية الى توسيع شبكة الخدمة ومعارض السيارات وتركيب أنظمة حاسب آلي متطوّرة، موضحاً أنّ هذه الاستثمارات ستكلف أكثر من 95 مليون ريال. ويذكر أنّ شركة الجميح للسيارات تمكنت من بيع 17650 سيارة خلال العام 2001، أي ما نسبته 53 في المئة من مبيعات جنرال موتورز في السعودية، وأكثر من ثلث مبيعاتها في الشرق الأوسط.



المدير الاقليمي لجنرال موتورز في الشرق الأوسط بول جونسون



نائب رئيس مجلس المديرين والعضو المنتدب لشركة الجميح للسيارات الشيخ إبراهيم محمد عبد العزيز الجميح

فورد فوكاس الأكثر مبيعاً



تصدرت فورد فوكاس قائمة أفضل السيارات مبيعاً في العالم للعام 2001، من خلال بيع 108 آلاف سيارة زيادة عن أقرب منافسيها. كما ارتفعت مبيعات الربع الأول من العام الحالي بنسبة 46 في المئة خصوصاً مع اطلاق فورد فوكاس ذات الخمسة أبواب في أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وقال المدير الاداري لفورد الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **جيم بيننتندي**: "مع فوكاس، لم يعد شراء سيارة صغيرة يعني التضحية بالراحة والمساحة والمظهر والأمان".

ساب تُطلق سيدان 3-9 في الشرق الأوسط

أطلقت شركة ساب طراز سيدان 3-9 الرياضي في الشرق الأوسط في سياق برنامج توسّعي في أسواق المنطقة. وتحل السيارة الجديدة مكان طرازات ساب الحالية من السيارات ذات الباب الخلفي الذي يفتح إلى أعلى (هاتشباك)، وهي الخطوة الأولى ضمن خطة التوسّع التي تمتد على 5 أعوام بهدف مضاعفة المبيعات الحالية. وأشار مدير التسويق الإقليمي في كاديلاك **فادي غصن** إلى أنّ "سيارة سيدان الرياضية الجديدة ترتكز على تقليد ساب من ناحية الديناميكية الجيدة للشاسيه والأداء المعزز عبر تقنية التوربو أكثر من أي طراز سابق". وقد تمّ التخطيط لهذا الاستثمار ورصد الأموال اللازمة بالتنسيق والتعاون الكاملين مع الشركة الأم جنرال موتورز.



طراز سيدان 3-9 الرياضي الجديد من ساب



"الأهلي التجاري" يرعى معرض "الفن والإنتفاضة"

رعى البنك الأهلي التجاري المعرض التشكيلي "الفن والإنتفاضة" والذي افتتحه **الأمير مشعل بن ماجد بن عبد العزيز** محافظ جدّه نيابة عن أمير منطقة مكة المكرمة.

وبعد قصّ الشريط تجوّل **الأمير مشعل** في أرجاء المعرض، واستمع لشروحات متعددة من الفنانين وأبدى إعجابه بما شاهده من أعمال قدّمها 50 فناناً وفنانة قدّموا أكثر من 100 عمل فنّي خصص ريعها لصالح الأشقاء في فلسطين..

حضر الإفتتاح القنصل العام الفلسطيني **تيسير هاشم**، ومدير مكتب رعاية الشباب في جدّه **صالح بن بطاح الدعيجي**، كما حضره نائب المدير العام للبنك الأهلي التجاري **عبد الكريم أبو النصر**، و**فاروق صالح عيد**، مدير إدارة العلاقات العامة المركزية.

وتأتي رعاية البنك الأهلي التجاري لهذا المعرض تفاعلاً مع القضية الفلسطينية من خلال حرصه على المشاركة الفاعلة مع كافة فئات المجتمع ومن بينها دعم الحركة التشكيلية في المملكة.

حفل غداء حاشد لـ "ليو بورنيت"

دعت شركة ليو بورنيت الشرق الأوسط إلى حفل غداء لمناسبة انعقاد المؤتمر العالمي الثامن والثلاثين للإعلان في بيروت. حضر الغداء أكثر من 700 أخصائي في الإعلان من مختلف أنحاء العالم.


مايكل كونراد متحدثاً

تخلل الغداء كلمة لرئيس مجلس الإدارة ومدير قسم الإبداع الفني في ليو بورنيت الشرق الأوسط وشمالي أفريقيا **فريد شهاب** الذي شدد على أهمية استضافة بيروت لحدث عالمي بهذا المستوى.

ثمّ تحدّث نائب رئيس مجلس إدارة ومدير قسم الإبداع في ليو بورنيت العالمية **مايكل كونراد** عن تفاني ليو بورنيت العالمية لخلق الأعمال الأكثر إبداعاً في العالم حسب تقرير غان، مشيرا إلى أنها لا تزال تحافظ على مستواها العالمي كونها الشركة الأكثر ربحاً لجوائز الإبداع الفني على الصعيد العالمي. وبدوره، لفت المدير الإقليمي التنفيذي لـ ليو بورنيت الشرق الأوسط وشمالي أفريقيا **رجا طراد** إلى الجهود التي بذلتها الشركة للمساهمة في إنجاح المؤتمر من خلال خلق وإنتاج الحملة الإعلانية العالمية لهذا الحدث.

الجمعية الدولية للإعلان تعيد انتخاب غصوب


جوزيف غصوب

أُعيد انتخاب **جوزيف غصوب** نائباً للرئيس والمدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وعضواً في مجلس إدارة الجمعية الدولية للإعلان، وذلك خلال فعاليات المؤتمر الدولي للإعلان الذي عقد في بيروت في الفترة بين 22 – 24 أيار/مايو الماضي، ليحتلّ بذلك مقعداً من أصل أربعة يضمّها المجلس العالمي لإدارة الجمعية، حيث تغطي المقاعد الثلاثة الأخرى كل من: أوروبا، أميركا والشرق الأقصى.

وكان **غصوب**، الذي يشغل منصب نائب الرئيس التنفيذي لمجموعة تيم القابضة، انتخب للمرة الأولى لشغل هذا المنصب في المجلس العالمي العام 2000، كما يشغل منصب رئيس فرع الجمعية الدولية للإعلان – فرع الإمارات منذ العام 1995، حيث ساهم خلال هذه الفترة في تعزيز مكانة دولة الإمارات كمركز إقليمي لصناعة الإعلان، وتمّ انتخابه أيضاً في العام 1996 لعضوية المجلس العالمي للإعلان والجمعية الدولية للإعلان.

وقال **جوزيف غصوب**: "إنه لشرف كبير لي أن أتلقى هذا الدعم المتميّز من زملائي ورفاقي في قطاع صناعة الإعلان، ويسعدني مواصلة دوري ومسؤولياتي كعضو في المجلس العالمي للجمعية الدولية للإعلان".

أوربت تضيف The History Channel

انضمت قناة The History Channel التابعة لشبكة (A&E) إلى شبكة قنوات أوربت التلفزيونية، في خطوة ستمكّن مشتركي أوربت من مشاهدة ومعايشة الأحداث التاريخية من خلال البرامج الوثائقية والمصرفية التي تقدمها هذه القناة المتخصصة. فهي تعرض أكثر من خمسين مسلسلاً تضاف إليها مئات الساعات من البرامج الجديدة، وتتناول التاريخ القديم والمعاصر، إضافةً إلى التاريخ العسكري والنزاعات والتكنولوجيا والمواصلات.

ويعتبر نائب الرئيس التنفيذي للتسويق في أوربت **جوني مالك** أنّ إطلاق القناة الجديدة يلبّي رغبات المشتركين في البرامج الوثائقية والمصرفية والترفيهية.

OMD
Optimum Media Direction

أبتيموم ميديا دايركشن تنطلق في الشرق الأوسط


من اليسار: رمزي رعد، راني راو، إيلي خوري، آلان خوري، طلال دليمي ونجم خواجة

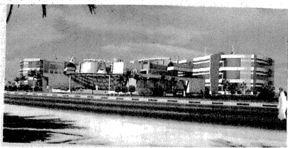
بدأت شركة أبتيموم ميديا دايركشن "OMD" أعمالها في الشرق الأوسط، وهي شركة متخصصة بالاستشارات الإعلامية وتوفير الحلول وحجز الوسائل الإعلامية.

ووفق إيلي خوري، المدير العام الإقليمي، فالشركة نشأت نتيجة اندماج ثلاث وكالات إعلانية عالمية هي DDB وBBDO وTBWA وهي إحدى شركات مجموعة Omnicom العالمية وتمارس أعمالها من خلال مكتبين في دبي وجدّه، يدير الأول راني راوجونيور والثاني ريمون صليبا.

ويشير خوري إلى أنّ توقيت إطلاق "OMD" ارتبط بإرادة مؤسسيها في إطلاق شركة تكون مركزاً قوياً يوفّر أفضل الحلول والاستشارات الإعلامية فـ"مشروعاً بهذا الحجم استحق أن يأخذ الوقت الكافي لتخطيطه وتنفيذه...".

وبالإضافة إلى توفير الاستشارات والحلول الإعلامية تقوم "OMD" بشراء وحجز وسائط النشر المتعددة، بتدويرها مبلغ يصل إلى 18,7 مليار دولار في جميع أنحاء العالم وتشغيلها 4000 موظّف يتوزّعون على 110 مكاتب في 87 دولة.

"نور المعارف" تتعاون مع "تبريد"



طلب أصحاب مدرسة نور المعارف من الشركة الوطنية للتبريد المركزي "تبريد" تزويد مبنى المدرسة الجديد بنظام تكييف يتماشى مع هندسة المبنى. وبالتالي سيتمّ ضخ المياه المبردة الى المدرسة في أنابيب بطول 3 كلم.

وأوضحت رئيسة مدرسة نور المعارف فاطمة المري أنّ "صحة طلّابنا من أولى أولوياتنا، وقد وجدنا أنّ تبريد المناطق يقدم لهم هواء أكثر نقاوة، فضلاً عن أنه يخفض استهلاك الطاقة بنسبة 70 في المئة. وهكذا رأينا أنها الطريقة المثلى لنؤدي واجبنا تجاه بيئتنا".

إيريديوم تؤسّس مركز معلومات إعلامية

أطلقت شركة إيريديوم ساتلايت، الموفّرة لحلول وخدمات الإتصالات عبر الأقمار الإصطناعية حول العالم، مركز معلومات وخدمات صحفية في المنطقة، ستديره شركة أصداء للعلاقات العامة والممثل الحصري لشركة بيرسون مارستيللر في الشرق الأوسط. وتعكس هذه الخطوة اهتمام إيريديوم بأسواق الشرق الأوسط.

وسيعمل مركز المعلومات الصحفية كمنبر إعلامي للصحفيين وغيرهم من المهتمين للتعرف على أحدث التطوّرات في قطاع الإتصالات ومبادرات إيريديوم الجديدة في المنطقة.

"تي تتش" من TISSOT



ساعة T-TOUCH جديدة من TISSOT يتم تفعيل وتشغيل وظائفها بمجرد لمسة واحدة للكريستال بالاضافة الى كونها ساعة حواس وعملية تجمع بين التصميم والتقنية . كذلك تتميّز الساعة بمقياس الضغط الجوي (باروميتر) ومقياس الارتفاع والبوصلة ومقياس الحرارة بالاضافة الى وظائف الكرونوجراف . وتقوم شركة الغزالي للتجارة بتسويق ساعات تيسو في السعودية .

جوائز متعددة لـ مادكو


سعد الزين، المدير العام الإقليمي لمادكو، يتوسط فريق إبداع مادكو

فازت مادكو للإعلان بجائزة ذهبية لقاء تصميم Porsche Café Menu، كما رُشّح لها تصميمين آخرين. وذلك في حفل توزيع الـ IAA الرابع، الذي شارك فيه 69 وكالة إعلانية وما يقارب 736 نموذجاً ترويجياً.

وفي سياق آخر مَنَح كتاب الإبداع السنوي العدد 31 (Creativity 31)، المتخصص بتصنيف أفضل الإعلانات العالمية، صفة الإبداع لأربعة من أعمال مادكو من بين سبعة آلاف عمل إعلاني أختير منها نحو 20 في المئة فقط.

يُذكر أنّ مادكو تُمارس نشاطها في صناعة الدعاية والإعلان منذ العام 1968، وتتألّف اليوم من شبكة فروع منتشرة في معظم دول الخليج والمشرق العربي وفي أميركا الشمالية.

جائزة "إبداع الشرق" لدار بيللوتشي



أعضاء لجنة التحكيم من اليمين: أيمن حفّار (مدير تسويق أول في مصنع لازوردي للذهب والمجوهرات)، عزّة فهمي (مصمّمة المجوهرات العالمية من مصر)، نضال الأشقر (الفنانة اللبنانية وإحدى روّاد المسرح العربي)، هشام بنجابي (رئيس بيت الفنانين التشكيليين في الرئاسة العامة لرعاية الشباب في المملكة العربية السعودية)، وأسامة الوزير (مدير منطقة الخليج في مجلس الذهب العالمي)

فازت "دار بيللوتشي للمجوهرات" Bellucci Artistic Jewellery من المملكة العربية السعودية، والتي ترأس مجلس إدارتها **الأميرة سارة بنت مساعد بن عبد العزيز آل سعود** بجائزة "إبداع الشرق" – وهي أهم جائزة في المسابقة العربية للتصاميم الذهبية "الإبداع الحرّ" – والتي تُعتبر أوسكار الذهب في العالم العربي.

وتمنح جائزة "إبداع الشرق" لأكثر التصاميم إبداعاً وخيالاً ممزوجاً بالتاريخ العربي العريق والمعاصر، وقد فازت بها الأميرة لإسهامها الكبير وتأثيرها في تصميم المجوهرات الذهبية الراقية في منطقة الخليج العربي من خلال إدارتها لـ"دار بيللوتشي للمجوهرات" وإشرافها المباشر على قسم التصميم في الدار. كان تأثير هذا التصميم المميّز – الذي صنعته "دار بيللوتشي" أيضاً وبدأت به عروض الأزياء والمجوهرات في الحفل النهائي الكبير لمسابقة "الإبداع الحرّ" – مستمراً على الحاضرين طوال أمسية الحفل الذهبية.

"دي إتش ال": تحقّق "فوق التصنيف العالمي"



حصلت شركة "دي إتش ال" على معدّل "فوق التصنيف العالمي" وفقاً لتقرير INSEAD للعام 2002، وذلك للمرة الخامسة على التوالي. وحافظت الشركة على تصنيفها المتميّز حيث سجّل معدّل الأداء الكلي ارتفاعاً بواقع 3 نقاط ليصل إلى 96 نقطة.

من جهة أخرى احتفلت الشركة بمرور عام واحد على استحداث الخدمة المبتكرة "التوصيل في الوقت المحدّد" "تي دي وي" في أعقاب نجاحها المحقّق في منطقة الخليج.

من جهة أخرى، عقدت "دي إتش ال" اجتماعاً لمدرائها الإقليميين في البحرين، لمناقشة وتقييم أداء "دي إتش ال" في الربع الأول من العام الحالي.

وأشاد المدير الإقليمي للشركة في منطقة الشرق الأوسط **فيل كوتشمان** بأدائها ونجاح مشاريعها، مشيراً إلى تحقيقها نمواً مضاعفاً في المنطقة نظراً للاستجابة الإيجابية من قبل العملاء.

من جهته، اعتبر مدير الشركة في الإمارات **ديفيد ويلد** أنّ النمو المستمر للشركة يعكس مدى نجاحها في تلبية متطلبات عملائها، الذين يستفيدون من خدماتها ومشاريعها المقدمة. ووعد عملاء "دي إتش ال" في الإمارات بالمزيد من الخيارات والمنتجات التي ستطرحها الشركة قريباً.

داينرز كلوب إنترناشونال في الإمارات

طرحت شركة داينرز كلوب إنترناشونال بطاقتها الإئتمانية الجديدة في الإمارات، ويحق لحاملي هذه البطاقة إمكانية الدخول إلى صالة رجال الأعمال في مطار دبي الدولي عند السفر، وبشكل دائم، حيث يمكنهم أخذ قسطٍ من الراحة بعيداً عن الضوضاء، كما يحصل حامل بطاقة داينرز كلوب على مجموعة من الخدمات الخاصة لقاء رسوم رمزية.

وتشتمل هذه الخدمة أيضاً على خدمات أخرى مجانية مثل الإستعلام عن المطاعم والحجز فيها والتذكير بالمناسبات والأحداث الخاصة المحلية.

ومن مزايا داينرز كلوب الأخرى برنامج "كلوب ريووردز" الذي يمنح صاحب بطاقة داينرز كلوب، لقاء كل عملية شراء يقوم بها، باستعمال البطاقة، نقاطاً يمكن استبدالها برحلات جوية مجانية وإقامات مجانية في الفنادق وقسائم هدايا في أي مكان في العالم.

وسيتسلم جميع حاملي البطاقة الجديدة أقلام مون بلان كهدية تشجيعية.

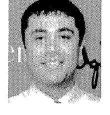
وقال **لويس إيه سكوتو**، رئيس مجلس إدارة داينرز كلوب إنترناشونال (الإمارات): "بطاقة داينرز كلوب الإئتمانية اشتهرت في الماضي كبطاقة خصم يستخدمها أصحاب المداخيل العالية. أمّا البطاقة الإئتمانية الجديدة التي نطرحها في الإمارات لأول مرة فستكون في متناول الكثيرين".



من اليسار: لويس سكوتو وروها مختار



مارك هويت



التحق بشركة "إعمار" في منصب مدير التطوير التنفيذي، ومن مهامه تعزيز قيمة الاستثمارات لمساهمي "إعمار" من خلال التخطيط الشامل لوضع المشاريع العقارية الكبرى المملوكة للشركة.

شغل هويت بين 1997 و2002 منصب نائب رئيس للتطوير في شركة "كونكورد أريكس للتطوير" وقام بإدارة "سيتي بلاس" في تورنتو (كندا). وقبل ذلك كان شريكاً في مجموعة IBI.

فادي شيفي

أعلنت شركة "ميماك أوغلفي" عن تعيينه مديراً عاماً لنشاطاتها في البحرين بعد أن شغل منصب نائب المدير العام للشركة في دبي.

وكان شيفي عمل لأكثر من 10 أعوام مع "ميماك أوغلفي" دبي، ويحمل خبرة قوية في قطاع الإعلان من خلال توليه إدارة النشاطات الإعلانية لمؤسسات عالمية على مدى سنوات عديدة.

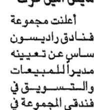
توماس شميلتر



أعلنت Six Continents Hotels، عن تعيينه مديراً عاماً لفندق كراون بلازا جدّه.

وشميلتر متخرّج من كلية إدارة الفنادق في تيجيرنسي وميونيخ في ألمانيا، والتحق بعدد من الدورات الإدارية المتقدمة في جامعة واشنطن ستيت.

ويرنر كونديج وميشيل شرودر



أعلنت مجموعة فنادق ومنتجعات راديسون ساس، عن تعيين ويرنر كونديج، (سويدي، 54 عاماً) في منصب نائب الرئيس الأول وعضو اللجنة التنفيذية للشركة. ويتخذ كونديج من مكتب المجموعة الإقليمي في دبي مركزاً له.

كما عيّنت ميشيل شرودر (هولندي، 32 عاماً) مديراً للعمليات لمنطقة الشرق الأوسط، وهو كان يعمل في فريق تطوير الأعمال في المركز الرئيسي للمجموعة في بلجيكا.

مايكل اميل عزت



أعلنت مجموعة فنادق راديسون ساس عن تعيينه مديراً للمبيعات والتسويق في فندقي المجموعة في الأردن، عمان والعقبة.

يمتلك اميل عزت 37 عاماً من الخبرة المكثّفة في قطاع الضيافة من خلال عمله في مناصب عدّة مع مجموعة راديسون ساس والعديد من المجموعات الفندقية العالمية والدولية.

جان – مانويل كانغا فاليس

أشرف فاروق خير الله



خير الله (اليسار) وفاليس يحيطان بمدير عام بايرزدورف الشرق الأوسط مروان الجارم

أعلنت بايرزدورف الشرق الأوسط عن تعيين مديرين جديدين في مقرها الإقليمي في الشرق الأوسط هما:

جان – مانويل كانغا فاليس، مديراً إقليمياً للتصدير – نيفيا بيوتيه، أشرف فاروق خير الله – مدير التسويق – بايرزدورف الشرق الأوسط.

وائل مكاحلة

عُيّن مساعداً لمدير المبيعات في فندقي مجموعة راديسون ساس في عمّان والعقبة (الأردن).

ومكاحلة أردني الجنسية (30 عاماً) وهو كان يشغل منصب نائب مدير المبيعات والتسويق في فندق وأبراج النيل "شيراتون" عمان.

"بوبليسيس" الأولى عالمياً

أكّد التقرير الأخير الذي أصدرته مؤسسة RECMA الرائدة في مجال الدراسات، ارتقاء مجموعة "بوبليسيس" إلى مركز الصدارة في مجال الاستشارات المتعلقة بوسائل الإعلام وشراء المساحات الإعلانية في هذه الوسائل.

يأتي هذا التصدر نتيجة تملّك مجموعة بوبليسيس لـ Bcom3 التي تتضمّن Starcom Media Vest، وهي مجموعة تعرف نمواً سريعاً، فهي الأولى في الولايات المتحدة والثالثة عالمياً.

وعملية التملك هذه تدفع المجموعة إلى الأمام في مجال الاستشارات وشراء المساحات الإعلانية، وهو مجال تحتل فيه "بوبليسيس" أساساً مركزاً مميّزاً بفضل شركة Zenith Optimedia الثانية في أوروبا والخامسة عالمياً.

في تعليق له على التقرير، أكّد رئيس مجموعة بوبليسيس أن عملية التملّك هذه تشكّل حافزاً جديداً للمجموعة وتعزز مركزها في مجال أصبح في غاية الأهمية بالنسبة للزبائن وقال: "إنّ مركزنا في الطليعة هو برهان صحة الستراتيجية العالمية التي اتبعناها والتي كان هدفها دائماً توفير أعلى مستوى من الخدمات في مجال الاتصال والإعلان، لزبائن المجموعة في كافة أنحاء العالم".

يذكر أنّ مجموعتي Zenith Optimedia وStarcom Media Vest تتمتعان باستقلال إداري ذاتي يضمن الخصوصية للزبائن كما يتيح للمجموعة النمو في السوق لشراء المساحات الإعلانية.

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: aiwa@emirates.net.ae

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'LAKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107, JAPAN
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400 PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN MALAYSIA
TEL: +3 7729 6923
FAX: +3 7729 7115
E-mail: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SPAIN

PUBLISTAR
Ms. Olga MARTINEZ
C/ Cea Bermudez, 12 Attico
28003 MADRID - SPAIN
Tel : 00 34 91 553 66 16
Fax: 00 34 91 554 46 64

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10, SUISSE
TEL: (21) 654 40 00
FAX: (21) 654 40 04

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP, U. K.
TEL : (00-44-207) 630 9966
FAX: (00-44-207) 630 9922

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AdMarket International
105 Woodrow Avenue
Southport, CT 06490 USA
Telephone: (203) 319-1000
Fax: (203) 319-1004
Email: info@admarketintl.com
Website: admarketintl.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL AVENUE DES MOUSQUINES 4 CH - 1005 LAUSANNE, SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index


بدعم مستمر من شل،
زادت نسبة السعوديين في إدارة «صدف»
من ٥٠٪ قبل ١٠ سنوات إلى ٩٢٪ اليوم.
تأخذ شل على عاتقها مسؤوليات جدية في أي مشروع. ولهذا نلتزم فعلياً بتطوير خبرات المواطنين في البلد المضيف.
برامج التدريب الإدارية والتقنية التي تجريها شل، تصل المواطنين بأحدث مستجدات التكنولوجيا وآخر أساليب إدارة الأعمال. إضافة إلى أننا نشجع المواطنين اللامعين على قبول مراكز قيادية في شركات شل حول العالم حيث يصقلون مواهبهم ويطورون قدراتهم في محيط عملي جديد.
هذه الخبرات التي يتحصل عليها المواطنون تلعب دوراً فعالاً في نجاح شركاتهم في وطنهم الأم.
وتضمن أيضاً أن تدار هذه الأعمال - بمرور الوقت - بغالبية من مواطني البلد المضيف.
وتفخر شل بتولي شركائها المواطنين السعوديين مهام العمل ممثلين في شركة صدف التي حصلت على جائزة الأمير نايف بن عبدالعزيز للسعودة عن قطاع الصناعة، وذلك لتطبيقها نظام السعودة بنسبة ٩٢٪.
تؤمن شل أن الأعمال المحلية أفضل ما تدار بعقول مواطنين محليين. واليوم، في أكثر من ١٥٠ دولة حول العالم، يدير شل أغلبية من مواطني هذه الدول. وبمساعدة المواطنين في تطوير قدراتهم لتلائم أرفع المستويات العالمية، شل وشركاؤها والمجتمعات التي تتواجد فيها يستفيدون جميعاً في الوقت نفسه.
وهذا هو جوهر المشاركة في نظرنا.
الشركة السعودية للبتروكيماويات (صدف) هي شركة مناصفة بين الشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك) وشل.
شركاء للناس والكوكب